REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA

ESTUDIOS EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA III-2017

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social.

Determinantes del entorno en la actividad emprendedora del comercio minorista tradicional (misceláneas), en el municipio de Huatusco, Veracruz.

Análisis del nivel de productividad y formulación de estrategias para el mejoramiento de la productividad y competitividad de las Mypes de calzado ubicadas en san José de Cúcuta, Colombia.

Variables de influencia en las MyPes del municipio de chihuahua y su correlación con el uso de herramientas de tecnologías de la información

Impacto de las TIC en la productividad de las MyPes en Benito Juárez, Quintana Roo

Volumen 1
Septiembre-Diciembre 2017 I No. 3

Coordinador
Leticia Gómes Olmos

REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA, Año 1 No.1, Abril – abril 2017, es una publicación cuatrimestral editada por Invepy y Asociados S.C, Prol. Independencia, 48-A Col. Santa Rosa Jauregui, Querétaro, México C.P. 76220, Tel. 442 409 2049, invepy@gmail.com, vgarciat@invepy.com. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2017-101613464500-102, ISSN: En trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsables de la última actualización de este Número, Dra. Nuria Beatriz Peña Ahumada, Dr. Oscar Cuauhtémoc Aguilar Rascón, Dr. Rafael Posada Velázquez, Prol. Independencia 48-A, Col. Santa Rosa Jauregui, Querétaro, México C.P. 76220, fecha de última modificación, 28 de abril de 2017.

REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA

Cuerpo editorial

www.relayn.org

ESTUDIOS EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA Volumen 1
Septiembre-Diciembre 2017 I No.3

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

ÍNDICE

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Nota editorial

REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA

Es una publicación arbitrada por especialistas reconocidos en el ámbito académico, dedicada a divulgar trabajos originales que presentan resultados de estudios e investigaciones en las áreas económicas – administrativas, enfocadas en las micro y pequeñas empresas.

Dra. Nuria Beatriz Peña Ahumada Dr. Oscar Cuauhtémoc Aguilar Rascón Dr. Rafael Posada Velázquez

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Nota editorial del número

REVISTA RELAYN MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA

En este primer número el cual consta de cinco capítulos, que se presentara a continuación, son casos verídicos sobre un estudio realizado de cómo ciertos factores como el estrés, la mercadotecnia, la innovación en las Mypes ha beneficiado o/y perjudicado a los protagonistas de dichos casos.
Esta revista será publicada cuatrimestralmente.

Dra. Nuria Beatriz Peña Ahumada Dr. Oscar Cuauhtémoc Aguilar Rascón Dr. Rafael Posada Velázquez

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Artículo 1. CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO ECONÓMICO Y DESARROLLO HUMANO: PROCESOS COMPLEMENTARIOS PARA EL CAPITAL SOCIAL.

Por:
Alex Dueñas Peña

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo 1. CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO ECONÓMICO Y DESARROLLO HUMANO: PROCESOS COMPLEMENTARIOS PARA EL CAPITAL SOCIAL.

Alex Dueñas Peña

Resumen

Este documento presenta el resultado de un proceso de exploración de documentos y fuentes históricas sobre los temas referentes a crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo humano y capital social. Entre las fuentes sobresalientes están exponentes reconocidos de los respectivos temas, como: Smith, Keynes, Bourdieu, entre otros que serán tratados en el trabajo realizado. El objetivo del escrito es el de entregar, a partir de los exponentes mencionados, un enfoque holístico con elementos para la reflexión sobre la articulación de los conceptos y como cada uno aporta, a un tema que poco ha sido trabajado en Colombia, como lo es, el capital social. El resultado está en función de informar, de una parte, como los cuatro conceptos están relacionados y asociados por la confianza que inspiran las acciones que de la sociedad en general, así mismo, divulgar, como el capital social se ha retomado para analizar diferentes fenómenos con los que convive la sociedad colombiana.

Palabras claves

Crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo humano y capital social

Abstract

This document presents the result of a process about exploration of historical documents and sources on subjects related with economic growth, economic development, human development and social capital. As a complement from additional sources are recognized exponents of complementary subjects as Adam Smith, John Maynard Keynes, Bourdieu, as they have been worked upon this sort of field. The objective of the paper is to provide from the exponents a holistic approach with elements of reflection about articulation of concepts and how each contributes to social capital. The result is based on information as the four concepts are associated by the trust that inspire the actions of society in general as well as to analyze different Phenomena with which the Colombian society coexists

Key words

Economic growth, economic development, human development and social capital

Introducción

Los tres conceptos: crecimiento económico, desarrollo humano y desarrollo económico hacen parte de la mayoría de las literaturas económicas que tratamos en diferentes espacios, sean estos, académicos, empresariales, gubernamentales, así mismo de diferentes medios de comunicación. Sin importar, de quien o porque medio se divulguen son conceptos diferentes, pero complementarios, que están aportando permanentemente a la construcción de capital sociedad, negando de antemano que el

desarrollo da cada uno sea equitativo en la sociedad, pues, el crecimiento del no por necesidad implica el crecimiento del otro. Son tres procesos con concepciones disímiles que de manera articulada instauran y fortalecen, como afirma el (BID, 2001): el clima de confianza social, la asociatividad, la conciencia cívica, los valores éticos, la cultura, entendida como "la manera de vivir juntos", exhortación, con la que coinciden la mayoría de una nutrida pléyade de los que estudian el tema del capital social.

Los diferentes autores consultados para el desarrollo del documento, exponen que el contexto para el desarrollo del capital social es el conjunto de instituciones con las que la sociedad, sin importar área geográfica, conviven en su quehacer habitual. El escrito tiene como referentes diferentes exponentes; para el caso del crecimiento económico, se tuvo en cuenta a Dornsbuch, Fisher y Startz, Adam Smith y exponentes de la escuela clásica, entre tanto, para el desarrollo económico, exponentes como Keynes, Krugman, Currie, Montenegro. Para trabajar la conceptualización del desarrollo humano se revisó los importantes a portes al tema de parte del Julio Silva, Manfred Max Neef, Amartya Sen y de instituciones multilaterales, como el PNUD. En la exposición de la conceptualización estuvieron presentes, entre esa multitud de estudiosos del tema, Pierre Bourdieu, James Coleman, Putman Robert, entre otros que han sido trabajadores de igual seriedad a los mencionados.

Se hizo una revisión documental, en función de tener las diferentes exposiciones y expresiones de lo relacionados con los cuatro conceptos trabajados. Es así que el tema trabajado presenta elementos, resultado del análisis de diferentes lecturas. Se pretendía saber la relación entre los mismos, por lo cual, se definieron, con base en diferentes exponentes, los conceptos por aparte para después llegar a conclusiones sobre como el capital social esta alimentado de los otros tres procesos explorados.

El documento se compone de cinco apartes. Cada componente pretende analizar cada uno de los conceptos que fundamentan el escrito. Entonces se encuentra, en términos generales, una exposición de reflexiones sobre cada uno de los conceptos expuestos anteriormente, finalizando con unas conclusiones que exponen la postura personal del autor del escrito, donde se divulga como el tema del capital social ha sido soporte de trabajo de múltiples temas que tiene que ver con crecimiento económico, desarrollo económico, y calidad de vida de las personas en general. De parte del autor se expone que el Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano son procesos complementarios del capital social y que se soporta en esa confianza que las personas tienen de las instituciones: familia, redes sociales, iglesia, estado, mercado entre otras, que son parte del diario vivir y la estructura social.

El crecimiento económico

Los tres conceptos: crecimiento económico, desarrollo humano y desarrollo económico hacen parte de la mayoría de las literaturas económicas que tratamos en diferentes espacios, sean estos, académicos, empresariales, gubernamentales, así mismo de diferentes medios de comunicación. Indistintamente de quien o por

medio de que se divulguen, son conceptos diferentes, pero que están aportando de manera permanente a la construcción de sociedad, sin querer decir, que esto se dé manera equitativa, en otras palabras, que el crecimiento de uno implique el del otro. Es importante que se establezca que es lo que diferencia estos tres procesos a los que está subordinada la sociedad en general.

Como primera medida, se tratará el concepto de crecimiento económico y las diferentes propuestas que se han presentado a través del tiempo para alcanzarlo.

La noción de crecimiento económico se establece como el incremento sostenido de la producción que realiza un país, esta tesis es una generalidad, resultado de las diferentes posiciones de autores del tema. Entorno a esta, y en concordancia con la generalidad de los textos especializados en macroeconomía, se establece que su medición está en términos de cantidad de bienes y servicios que se producen en un país en un tiempo determinado, los cuales son valorados, a precios de mercado (Dornsbuch, Fisher y Startz, 1998). El crecimiento económico ha tenido a través de la historia diferentes enfoques y propuestas que exponen las causas, así como, la forma de lograrlo. El caso de los Clásicos, por ejemplo, en cabeza de Adam Smith, están de acuerdo con que la producción y riqueza de una nación la da esa capacidad de intercambio que esta tenga, y que, para el logro de esta capacidad, se debe partir y fortalecer esa libertad, que le permitan a las personas actuar en su naturaleza humana, en su propio interés, como quiera que es lo que permite el progreso social. Smith piensa que el egoísmo, como

inspirador del crecimiento y bienestar social, es un comportamiento natural de las personas que hace posible exaltar la competencia y el intercambio, acciones estas, inherentes a los humanos.

Adán Smith, por medio de su libro publicado en 1.776, plantea el marco general y funcionamiento de la economía capitalista. El planteamiento de Smith en su libro Investigación Sobre el Origen de la Riqueza de una Nación, más conocido como “Riqueza de las naciones”, señala los elementos necesarios para que sea posible y efectivo el crecimiento económico y en consecuencia la riqueza de la nación. Su enfoque se basa en la propiedad privada de los medios de producción y el comportamiento natural de las personas, el egoísmo. Smith al respecto señala:

Pero el hombre se halla siempre constituido, según la ordinaria providencia, en la necesidad de la ayuda de su semejante, supo¬niendo siempre la del primer Hacedor, y aun aquella ayuda del hombre en vano la esperaría siempre de la pura benevolencia de su pró¬jimo, por lo que la conseguirá con más seguridad interesando en favor suyo el amor propio de los otros, en cuanto a manifestarles que por utilidad de ellos también les pide lo que desea obtener. Cualquiera que en materia de intereses estipula con otro, se propone hacer esto: dame tú lo que me hace falta, y yo te daré lo que te falta a ti. Esta es la inteligencia de semejantes compromisos, y este es el modo de obtener de otro mayor parte en los buenos oficios de que necesita en el comercio de la sociedad civil. No de la benevolencia del carnicero, del vinatero, del panadero, sino de sus miras al interés propio es de quien esperamos y debemos esperar nuestro

alimento. No imploramos su humanidad, sino acudimos a su amor propio; nunca les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas (libro 1).

Entonces, el aparte de Smith, permite inferir que el hombre no hace nada sin esperar algo a cambio porque siempre, por ser parte de la naturaleza humana, actuara en su propio interés, y que, según infiere el exponente clásico, fortalece el proceso endógeno circular, "que se fundamenta en las relaciones de interdependencia existentes entre el proceso de acumulación de capital, la expansión de los mercados y el crecimiento de la producción, de la productividad y el empleo" (Ricoy, 2005, p. 11). Es importante tener en cuenta que la dinámica del *crecimiento económico*, según Smith, está determinada por la acumulación de capital y la organización de los procesos de producción, en otras palabras, la división del trabajo.

Con los párrafos anteriores se puede inferir, desde la perspectiva Smithiana, en primer lugar, que el crecimiento económico está relacionado, con la naturaleza humana, la propiedad privada, expansión de los mercados y capacidad de intercambio de una sociedad. En segundo lugar, que el crecimiento económico hace referencia a la cantidad de bienes y servicios que se puedan dar a causa de la dinámica de esa interdependencia que tienen estos factores expuestos, en un tiempo determinado. Como tercero, que a medida que la producción crece a consecuencia de la división del trabajo, genera mejor capacidad de intercambio, que es lo que en últimas, según Smith, genera la riqueza de una nación. Entonces el desenfreno privado se convierte en justicia pública mediante las fuerzas competitivas, que se inicia desde el egoísmo, que parece un malestar, pero que en ultimas es prosperidad para la sociedad. En sí, el crecimiento económico es una dinámica que parte del individualismo actuando en un marco de propiedad privada y mínima intervención del estado, que a la vez conlleva a la competencia, cumpliendo esta, con limitar los intereses individuales y a la optimización de los procesos productivos.

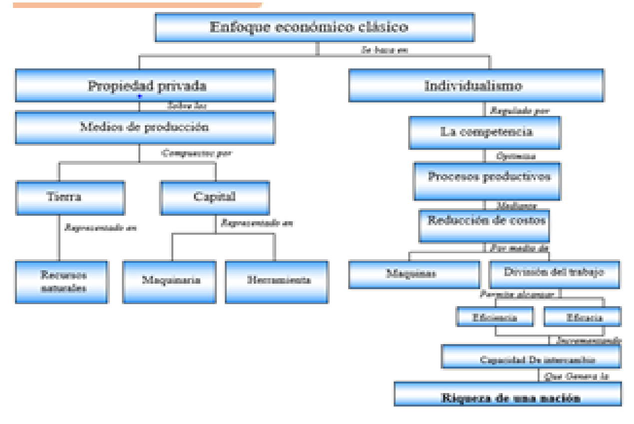


Figura 1: Enfoque clásico: fundamentos para la administración de una economía capitalista. Resumen a partir de la propuesta de Adam Smith en su libro riqueza de las naciones

Entorno al pensamiento clásico se exponen escuelas y reflexiones que hicieron y hacen parte del análisis académico, por ejemplo, el expuesto por el señor Jean Baptiste Say, frente a que no hay demanda sin que haya oferta, daba a entender Say (1821) que el solo hecho de producir un producto da inicio a un mercado de una variedad de productos en el mercado, "Todo valor producido de nuevo, que no sea consumido inmediatamente, abre desde luego una salida a

otro valor producido y atrae en cambio otro producto" (Say, 1821, p.390). Entonces, A los ojos del ciudadano corriente, se podría decir que el crecimiento económico, ese incremento sostenido de la producción que realiza un país, generaría una cadena de intercambios entre los agentes económicos de la sociedad, como son los oferentes y los demandantes de diferentes productos. Para Say la oferta, en esta dinámica, siempre tendría demanda. O sea que la *oferta agregada* (producción agregada) mostraría una curva vertical, como se muestra en la figura 1.

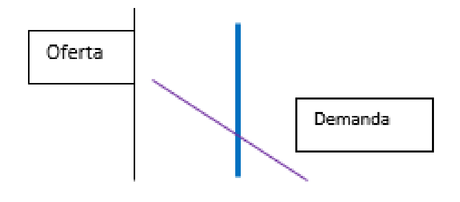


Figura 2. Curva de la oferta agregada clásica

Para los clásicos los comportamientos de la demanda agregada, a corto plazo, en lo referente a los desplazamientos, influyen en el nivel de precios, pero no en la producción agregada. "los historiadores del pensamiento económico opinan que antes de 1930 muchos economistas eran conscientes que a corto plazo la oferta monetaria afectaba la producción agregada, además al del nivel de precio sin embargo no daban importancia a estos efectos y en su lugar se centraban en el largo plazo" (Krugman y Wells, 2007, p. 419).Adam Smith, reflexiona frente a que los capitalistas y trabajadores actuaban en su propio interés: uno colocando su inversión en el lugar que más beneficios le diera, mientras el trabajador, lleva su mano de obra donde mejor se la remunere, pero el objetivo común de los dos es los ingresos con fines de mejorar su consumo. Esto se articula con lo que Jean Baptiste Say promocionaba, en lo relacionado con que el productor tiene como finalidad ofertar y vender su producción, no para guardarlo, más bien para gastarlo en la adquisición de productos que él no produce, lo que hace que incremente la demanda. "En el cambio que se hace de dos productos, solo se cambia en realidad los servicios productivos que sirvieron para crearlos (Say, 1821, p.391".

El pensamiento clásico y sus seguidores vivieron un auge de la economía durante varios lustros, pero también experimentaron algo que no habían tenido en cuenta, pero que otro pensador de la escuela clásica había tratado, como que, si es cierto que el crecimiento económico se favorece por la acumulación de capital, pero para que el aumento de producción se convierta en esa riqueza esperada debe haber demanda adecuada y eso no puede pasar por que no es claro que toda oferta crea su propia demanda, como lo expreso, el señor Say.

Según la teoría de la oferta y la demanda se debe esperar que las primas obren del modo siguiente. Se dice repetidas veces, en la riqueza de las naciones, que a una gran demanda sigue un gran abastecimiento. Pero una demanda indefinida produce generalmente un abastecimiento mayor de lo necesario acarreando naturalmente a la baja de precios que a su vez detiene la producción del género (Malthus, 1846, p.323)

Aunque Malthus habla en función del trigo, para explicar el fenómeno de la descompensación en el mercado al momento de promover una oferta con respuesta homogénea de la demanda dejo un antecedente para la negación del señor Jean

Baptiste Say. Ratifica, Mathus que el atraso de crecimiento es una demanda inadecuada a lo cual el estado debe intervenir, contrastando con esto la sugerencia del estado pasivo, solicitado por Smith, para garantizar que el modelo expuesto por él fuera prospero. (Malthus, 1846) provocando un estado pasivo enuncia:

Si en tiempo de escasez no trata la corte de aliviar por algún medio al pueblo, se forman cuadrillas de ladrones, que aumentándose poco apoco acaban por alterar la tranquilidad de la provincia. A fin de evitar estas reacciones, de todas partes se expiden ordenes, todo se pone en juego para llamar la atención del pueblo: pero como más bien que la compasión es la seguridad del estado las que promueve todas estas disposiciones (p.124).

El pensamiento expuesto da inicios de la explicación y ayuda de la economía capitalista en la gran crisis que experimentaba, en la segunda década del siglo XX, el sistema capitalista.

Mientras los clásicos seguían la propuesta de “toda oferta crea su demanda” en una economía quebrada y administrada por la mano invisible de Smith, se revelaba una propuesta que rompería ese paradigma clásico. Es entonces, cuando el señor Jonh Manard Keynes reclama la aparición del estado, omnipotente institución que no se había tenido en cuenta para garantizar el mejor manejo de la economía. Ahora la propuesta giraba en la demanda agregada. Entonces, el crecimiento económico estaba supeditado al consumo, subordinado, este, a los ingresos de la sociedad, los cuales, dependía de la contratación de parte de las empresas. Precisamente ninguno de las anteriores variables estaba funcionando de manera eficiente, pues era la evidencia de una economía en crisis lo que se vivía.

El enfoque Keynesiano que parte de la demanda efectiva, quiso mostrar que esta es la que realmente se ejerce en los mercados, mas no es la demanda agregada o esperada. Para Keynes la demanda efectiva o general (G) es aquella que comprende los bienes de consumo (C), bienes de inversión (I), gasto público (T) y demanda del sector externo (Ex - Im)). Estas variables se convirtieron en los componentes de la ecuación que permitiría administrar la economía desde el estado. Cada una de las variables, para Keynes, tiene una función dentro de la macroeconomía: si necesita promover el empleo, entonces, se disminuye el precio del dinero o tasas de interés forzando a la mayor inversión (I), si se requiere dinamizar el crecimiento económico basta con que el estado haga inversión (T – G), función 1, para que vea los desplazamientos de la demanda agregada. En si la función propuesta le permitiría controlar el nivel de precios, desempleo y demás variables que intervienen en la economía de un país.

1. $DG = C + I + T\text{-}G + Ex$

Jonh Manard Keynes, afirma que es importante tener en cuenta el corto plazo de las economías, como quiera que los desplazamientos de esa demanda agregada influyen, tanto en el crecimiento económico como en el nivel de precios. Así mismo, que el capitalismo administrado bajo la propuesta clásica adolece de la incapacidad para generar pleno empleo, lo que, según él, genera distribución injusta y arbitraria de la riqueza y los ingresos limitando a la sociedad de oportunidades en el mercado (Keynes, 1963). Frente a este aspecto Keynes

señala: "cuando no existe estas oportunidades la gente se vuelve cruel, los temerarios quieren adquirir poder y autoridad o engrandecerse de otras formas...no hay que confundir la tarea de cambiar la naturaleza humana con la de mantenerla bajo control. (Keynes, 1963. VII, p.374)

El enfoque keynesiano llego, específicamente para dar solución al problema del crecimiento económico sostenido de la producción que para la segunda
década del siglo 20 era de suma importancia por la crisis en la que se encontraba. Aunque sirvió para el propósito de dar respiración al sistema capitalista, para sus críticos, construyo problemas al sistema que deberían subsanarse, "Según los seguidores de Mrgaret Tacher, el Keynesisnismo era responsable de todo lo que iba mal en Gran Bretaña: inflación, desempleo, estado de bienestar, permisividad social, madres solteras y arte moderno". (Ball. y Bellamy. 2013, p. 240). Las críticas empujaron a que se presentara el tercer enfoque con "una nueva propuesta" de administrar el sistema capitalista, desde aquellos que pensaban en que se debería volver a la administración, fundamentada en los ímpetus de naturaleza humana. Entonces de nuevo al liberalismo económico, conocido como el Neoliberalismo.

Entonces, con el intervencionismo de Estado en crisis, inicia desde postrimerías de los 60 la instauración de prácticas con las que se contradecía la participación del estado como elemento para la eficiencia del sistema capitalista en su camino hacia el crecimiento económico. Es así que el estado benefactor sería remplazado por un modelo económico que simpatizaba con ese estado propuesto desde Smith.

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social.

"Es, entonces, cuando se inician en todo el mundo movimientos de tipo político y económico, encaminados a revaluar la gestión del Estado Intervencionista… Por consiguiente, el diseño de políticas disminuyendo la participación del Estado y rediseñando el papel de los entes territoriales, como gestores de su propio desarrollo y competitividad, al igual que la posibilidad de permitir que algunos sectores como la banca, las exportaciones, las importaciones y los empresarios en general, asumieran la responsabilidad de un mayor protagonismo en los procesos de dirección y manejo
de la macroeconomía en nuestro país, dieron lugar a la configuración legal de los procesos de descentralización" (Correa, 200, p. 2)

Con esto se quiere decir que se inicia para el mundo un nuevo enfoque que buscaba reorientar el concepto de estado en la economía, para lo cual, se requería que para su cambio de cultura se norme en función de esas políticas descentralizadoras promovidas desde los promotores de un modelo macroeconómico neoliberal, que promete crecimiento económico, globalización y libre mercado (Neef, 1998).

En resumen, se puede pensar en que detrás del crecimiento económico, entendido como se mencionó en el comienzo de la discusión de este aparte del documento, como el incremento sostenido de la producción que realiza un país, se han presentado tres enfoques notables con los que se ha promovido su logro. El liberal, intervencionista y el neoliberal, este último vigente en el mundo, sin querer decir, que el

modelo intervencionista haya desaparecido en su totalidad.

El crecimiento económico y desarrollo económico

El presente aparte pretende entregar los elementos para conceptualizar el desarrollo económico y a su vez presentar esas, para algunos, sutiles diferencias
entre los dos conceptos. En este sentido se tomará inicialmente los pensamientos de Lauchlin Currie en función de definir y comparar el desarrollo y el crecimiento económico. (Currie en Montenegro, 2012) narra:
Luego de luchar con el problema durante muchos años, decidí finalmente que la distinción es cualitativa; que los países que hemos acordado denominar “más” desarrollados se caracterizan por

tener un grado más o menos común de control o dominio sobre su medio ambiente económico, social, político, demográfico, y físico, el cual les permite adoptar soluciones más o menos apropiadas a sus problemas a medida que estos vayan surgiendo. (p. 83)

Entre tanto, Currie, para definir el crecimiento económico y como este se alterna con el desarrollo económico, señala:
El crecimiento no proporciona automáticamente un control sobre el medio ambiente; pero constituye, en mi concepto, una condición necesaria, aunque no suficiente [...] Si, por lo tanto, el crecimiento económico constituye una condición necesaria para el desarrollo y tiene la capacidad para estimularlo, las perspectivas mejoran considerablemente, ya que el proceso de crecimiento es, en sí mismo, acumulativo y autoperpetuante, a menos que sea frenado por fuerzas poderosas (p. 84)
En este sentido el crecimiento económico es condición del desarrollo económico y aunque los dos conceptos tengan encueta variables económicas, el crecimiento económico habla del crecimiento de la sostenibilidad, capacidad y crecimiento de la producción de las empresas que hacen sus actividades en el país, medido a través del PIB, mientras, el desarrollo insinúa el mejoramiento continuo de la calidad de vida que puede estar representada en una mejor distribución, urbanización e industrialización, bajas tasas de natalidad, alta expectativa de esperanza de vida, crecimiento de la educación, seguridad social, inclusión en el mercado (Montenegro, 2012).

Para Zermeño (2004), el desarrollo económico tiene que ver con el crecimiento de un sistema económico en un periodo largo de tiempo donde hay evoluciones que transforman la estructura productiva, el desarrollo de las fuerzas productivas, las relaciones sociales de producción, sociales y políticas de tal manera que logran incidir en la economía en general en función de una mejor distribución de la producción. “Distinguimos entonces el desarrollo como un proceso real de cambio de un sistema económico, específicamente, el capitalista que no necesariamente conduce a una mayor equidad o bienestar social” (Zermeño 2004, p.29).
Al parecer los diferentes enfoques mencionados anteriormente no desconocieron el desarrollo económico en busca del crecimiento económico,

como quiera la búsqueda del crecimiento debería traer desarrollo. Por ejemplo, Smith afirmaba que su propuesta beneficiaba a la sociedad en general, que el obstáculo para el desarrollo de los países era el estado que prohibía que la naturaleza humana lograra de manera eficiente la riqueza de la nación a través de esa división del trabajo, que permite la especialización en la destreza de los trabajadores al tiempo que se reducen los tiempos de producción y mejoramiento de su beneficio (Vergara y Ortiz, 2016), de su parte Keynes afirmaba que cuando la sociedad alcanzara determinado nivel de ingreso para determinada demanda efectiva, dejaría de preocuparse afanosamente por el crecimiento económico, ya que cualquier crecimiento de este crecimiento económico, redundaría en aumento de una distribución más equitativa de la renta, a su vez se transformaría en aumentos de beneficios sociales, ocupaciones artísticas y de ocio. Mientras el neoliberalismo señala que el desarrollo tiene como fuente el mercado y que su obstáculo es el proteccionismo e intervencionismo de parte del estado (Singer, 1965 en Galindo 2003).

Entonces, a partir de los elementos expuestos, el desarrollo económico está asociado al crecimiento
económico, sin decir que son variables directamente proporcionales.

Concepto de desarrollo humano

En párrafos anteriores, se presentaron recapitulaciones para la conceptualización de crecimiento y desarrollo económico. En este aparte se presentará algunos elementos con el fin de tener una idea de lo que se puede establecer desarrollo humano.

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social.

En respuesta a que se entiende por inclusión a la educación, el economista, coordinador de educación superior para el Banco Mundial, Dr. Jamil Salmi, señala que, está, “no consiste solamente en ofrecer oportunidades para el ingreso sino en asegurarse de que los estudiantes van aprender lo que están buscando y van a lograr realizar sus sueños” (Espinosa, 2017). El concepto de inclusión expuesto, no solo cabe para uno de los factores importantes para el desarrollo humano, como la educación, pilar fundamental del desarrollo, también lo es para el conjunto de variables que permiten ese ascenso del ser humano en la realización de sus capacidades y aspiraciones con base en la disponibilidad de oportunidades en una escala de valores histórica concreta (Silva, 2010) que le permiten tener una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y disfrutar de un nivel de vida digno, para así estar en la senda del desarrollo humano (PNUD).

El -PNUD- entiende y difunde que el desarrollo humano es "el proceso continuo de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades". Hecho que implica incluir y garantizar la participación de la sociedad en general, permitiéndole la búsqueda del interés personal y fortalecimiento de capacidades relacionadas con la libertad de poder vivir como nos gustaría: en un contexto tejido por “la presencia de redes, normas, confianza y valores que orientan positivamente a sus miembros hacia el fomento de la coordinación, el intercambio y la cooperación con la finalidad de lograr el empoderamiento y así

alcanzar objetivos de bienestar colectivo" (Govea y Rodríguez, 2005, p.36) en (Banda, A., Flores, R. y Morales, M. 2016). Cabe la reflexión, frente a que se hace referencia, a ese empoderamiento, entendido, como "la potenciación y autonomía física, social, económica, política y organizativa en el plano personal en las relaciones cercanas, como lo son las familias, los grupos de afinidad y de nivel colectivo "(Arriagada, 2003, p.16). Así, entonces, la acepción del desarrollo humano permite inferir que propone el escenario ideal que dé paso a la búsqueda, sin desconocer la lógica individual, pero fortaleciendo la social, de las capacidades de las personas, frente a autonomía, auto determinación, liberación, participación, movilización, y confianza en sí mismo (Nayaran 2005), permitiendo la libertad de hacer y alcanzar la realización de las metas o los valores que considere como importantes (Sen, 1985).

Para Silva Colmenares como Manfred Max Neef los modelos del desarrollo Humano deben ser, por su naturaleza, antropocéntricos, debido a que "el desarrollo a escala humana esta principalmente comprometido con la actualización de las necesidades humanas, tanto de las generaciones presentes como las futuras, que fomentan un concepto de desarrollo ecológico" (Max 1998 p. 44), así mismo, se sugiere tener en cuenta la "Utopía posible" orientada en el cambio de las ciencias sociales en un dominio de los modelos de desarrollo donde el centro sea los seres humanos, donde se tenga en cuenta que el desarrollo económico sea el fin y crecimiento económico sea el medio para lograrlo.(Silva 2013). El desarrollo social y el individual no pueden darse de manera separada, no se debe razonar frente a que el uno es consecuencia del otro, como seres humanos, nos debemos plantear el objetivo del desarrollo

en conjunto. Las relaciones en general existentes entre personas es de alta complejidad, la cual, ha venido desarrollándose desde la primitiva animalidad hasta, estas épocas de manipulación genética y controversial uso del conocimiento en beneficio de quien lo posee mejorándole posición económica, pero descuidando el aspecto humano de su entorno.

Para Silva Colmenares como Manfred Max Neef los modelos del desarrollo Humano deben ser, por su naturaleza, antropocéntricos, debido a que "el desarrollo a escala humana esta principalmente comprometido con la actualización de las necesidades humanas, tanto de las generaciones presentes como las futuras, que fomentan un concepto de desarrollo ecológico" (Max 1998 p. 44), así mismo, se sugiere tener en cuenta la "Utopía posible" orientada en el cambio de las ciencias sociales en un dominio de los modelos de desarrollo donde el centro sea los seres humanos, donde se tenga en cuenta que el desarrollo económico sea el fin y crecimiento económico sea el medio para lograrlo.(Silva 2013). El desarrollo social y el individual no pueden darse de manera separada, no se debe razonar frente a que el uno es consecuencia del otro, como seres humanos, nos debemos plantear el objetivo del desarrollo en conjunto. Las relaciones en general existentes entre personas es de alta complejidad, la cual, ha venido desarrollándose desde
la primitiva animalidad hasta, estas épocas de manipulación genética y controversial uso del conocimiento en beneficio de quien lo posee

mejorándole posición económica, pero descuidando el aspecto humano de su entorno.
En consecuencia, el factor, clave para el desarrollo humano está en la existencia de ese imaginario, acompañado de realidades materiales, sociales e institucionales, donde se den las oportunidades para que las personas decidan por sí mismas, donde de esta manera, potencialicen su empoderamiento, en ambientes específicos, que permitan accionar, por ejemplo; "la capacidad de tener una conversación en el banco; la capacidad de ayudar a los otros, la capacidad de tomar decisiones al interior de la familia, o la capacidad de planificar efectivamente" (Alkire, 2005, p. 1) en (Humanum, 2011) entre otras como participar sin ser estigmatizado en diferentes actividades propias del ser humano como sujeto político.

Estos elementos, que otros estudiosos reseñan como componentes para la "agencia humana" son esenciales para el bienestar del individuo y la sociedad en general. Al respecto y para ejemplarizar el concepto de autodeterminación o agencia humana (Nayaran, 2000) (Humanum, 2011) expone:

Las investigaciones que hacen uso de las propias percepciones de las personas pobres sobre su situación, frecuentemente indican que la falta de agencia es central para su descripción de bienestar. Por ejemplo, un participante de la investigación "Voces de los pobres" de El Mataria (Egipto) explica la importancia de ayudarse mutuamente –como mucha gente hace alrededor del mundo: "cada vez que hay una crisis, los pescadores se ayudan unos a otros recolectando dinero para las personas que necesitan ayuda". Una mujer de la comunidad de Borborema, Brasil indica "el rico es alguien que dice `Voy a hacerlo´ y lo hace". Leticia de Ecuador explica como su habilidad para participar en las decisiones relativas a su hogar aumentó su empoderamiento: "mi oportunidad es que tengo un espacio libre para decidir por mí misma, no dependo más de los otros. Para mí, esto es una fuente de orgullo, mi marido me pide (mi consejo) … ahora no hay este machismo… hay un respeto mutuo… decidimos juntos". (p. 1,2)
Entonces, el desarrollo humano, es el ideal en una sociedad, que apunta a crear un ambiente propicio para que la gente disfrute de una vida larga, saludable y creativa es un proceso permanente que debe ser promovido en función de ampliar las opciones de las personas (PNUD), "es el ascenso del ser humano en la realización de sus capacidades y aspiraciones con base en la disponibilidad de oportunidades en una escala de valores histórica concreta" (silva 2010 p. 12). La acepción del desarrollo humano, para este escrito, está orientado bajo los conceptos que afirman las capacidades de las personas frente a autonomía, la auto determinación, la liberación, la participación, la movilización, y confianza en sí mismo de cada sujeto en la sociedad (Nayaran 2005), elementos que le pueden permitir a una persona la libertad de hacer y alcanzar la búsqueda de la realización de las metas o los valores que considere como importantes (Sen, 1985).

Concepto de capital social

Se tratará de trabajar los elementos que permitan conceptualizar el capital social. Para este efecto se considera la postura desde la perspectiva sociológica, más que la tradicional, contable. Nos

referiremos a ese capital social que los sociólogos refieren como el

que está formado las redes sociales acogidas por la confianza mutua, "como ese activo que determina la manera en que los actores económicos interactúan entre sí y cómo se organizan para generar crecimiento y desarrollo" (Zumbado, 1998. p.177). El tema del capital social está fuertemente relacionado con la antropología, sociología y economía, ciencias antropocéntricas, que consideran que la pobreza no solamente está centrada en la escasez de bienes físicos, también lo está en la insuficiencia de los bienes socioemocionales, de ese conjunto de redes, normas, valores y organizaciones mediante las cuales, sus grupos influyen o acceden al poder y a recursos que le dan la confianza para acceder a los mercados, sistemas políticos y a la toma de decisiones. (Zumbado, 1998).

A partir de la revisión de la literatura especializada en el tema de capital social se entrega diferentes formulaciones para establecer su concepto. Se entrega, a partir de (Forni, Siles y Barreiro, 2004), lo que consideran ellos una base teórica del concepto. En sus referencias, a partir de diferentes autores se encuentra establecido orígenes y razones que dan orden a lo que refiere el capital social.

El concepto de capital social fue utilizado con amplitud en las ciencias sociales, en los noventa, resaltando que este término tiene origen en la segunda década del siglo XX. Aquí se conceptualiza a partir de un estudio que pretendía informar sobre qué los quehaceres de las instituciones de educación escolar mejoraran si se tiene en cuenta esa realidad oculta con la que conviven diariamente las personas en la

sociedad, como lo son aquellos que fortalecen la unidad social, como los encuentros sociales rutinarios. Con esos contactos entre vecinos de manera voluntaria y llena de confianza "habrá una

acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede producir un potencial social suficiente para realizar una mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad" (Hanifan, 1916) Citado por (Forni, Siles y Barreiro, 2004, p.2). a partir de entonces el termino quedo para que otros autores trabajaran entorno al mismo.

Quien obtuvo reconocimiento, por sus estudios frente al capital social, a pesar de los aportes de otros interesados que trabajaron el tema a partir de la aparición del termino expuesto por Hanifan, en la segunda década del siglo XX, fue Bourdieu en la década de los ochenta, a quien se considera el primero que se interesó por analizar los beneficios que obtienen los individuos con la práctica de las relaciones sociales y su participación en determinados grupos que articulan los elementos para la creación de capital social. Se dice que es el primer análisis del concepto de capital social, el cual da como resultado que la Bourdieu defina el capital social como "el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo" (Bourdieu, 1985 p. 248), definición obligada a citarse por diferentes autores que trabajan el tema, como es el caso de

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

(Portes, 1999), (Cepal, 2003) entre otros. El concepto, en sí, se establece en esa estructura social conectada por intereses comunes que les permite compartir, le da relevancia a las relaciones sociales.

Pierre Bourdieu, postula que esa filosofía relacional, en la que se enmarca el capital social, funciona conjugándose las disposiciones de las personas y la configuración de relaciones neutrales entre los individuos que por naturaleza tienen sus propios . intereses, tanto económicos como de poder. Estas relaciones neutrales se dan en campos (espacios de juego), sean estos, en un partido político, el sistema escolar, la junta de acción comunal de un barrio, la iglesia, el estado, entre otras formas de asociación de personas de mayor o menor envergadura. Lo cierto, según Bourdieu, es que, en un campo o espacio de juego, donde se encuentran diversos grados de fuerza, las instituciones se esfuerzan, ciñéndose al conjunto de normas y reglas que las elevan en ese espacio determinado de juego, que en ultimas, promete distintas posibilidades de éxito para apropiarse de los beneficios específicos que están en juego en ese "campo". (Bourdieu, 1985).

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social.

A partir del referente de Bourdieu, se exponen otras posturas y definiciones del capital social, como las que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1.

Compendio de conceptos de capital social

Autor	Año	Concepto
Bourdieu Pierre	1985	El agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo
Coleman James	1990	El componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociación
Putman Robert	1993	Está constituido por aquellos elementos de las organizaciones sociales, como las redes, las normas, la confianza, que beneficia la acción y la cooperación para beneficio mutuo, puesto que el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene acervo abundante de capital social.
Banco mundial	2000	Son las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Mientras el "capital natural" es aquel constituido por la dotación de recursos naturales con los que cuenta un país; el "capital humano", determinado por los grados de nutrición salud, y educación de su población y el "capital construido", aquel generado por el ser humano que incluye formas diversas de capital como: infraestructura, bienes de capital, comercial financiero, etc.

Fuente: Elaboración del autor a partir de información hallada en diferentes documentos

Tabla 2.

Continuación de Compendio de conceptos de capital social

Chiesi Antonio	2007	Un conjunto de relaciones interpersonales basadas en Reputación, a través

		de la cual el ego puede movilizar la acción de alterar el orden para perseguir sus propios objetivos, entorno al reconocimiento, cooperación, confianza, información, fidelidad y solidaridad como lo expone
Narotzky Susana	2007	Resalta el hecho de que ciertas formas de sociabilidad son conscientemente utilizadas y producidas como obligaciones mutuas no contractuales de larga duración13, dando lugar a un sentido de pertenencia a un grupo que proveerá acceso a recursos valiosos (materiales, simbólicos) de forma recurrente.
Portes Alejandro en (Forni, P. Siles, M. y Barreiro,2004).	1999	En la práctica el stock de capital social de las comunidades se equipará con el nivel de intervención asociativo y comportamiento participativo de los individuos, y se mide con indicadores tales como la lectura de diarios, la pertenencia a asociaciones voluntarias y las expresiones de confianzaen las autoridades políticas.
Banco Interamericano de desarrollo	2001	Se establece en el clima de confianza social, el grado de asociatividad, la conciencia cívica, los valores éticos, la cultura, entendida como "la manera de vivir juntos" y, con gran atención, los procesos que eviten la corrupción en la

		región latinoamericana.
PNUD	2000	Se entiende como las relaciones informales de confianza y cooperación (vecinos, familia, colegas), asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo, y marco institucional normativo y valórico de una sociedad que fomenta e inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico.
Fukuyama Francis	1999	Son los recursos morales, confianza y mecanismos culturales que refuerzan los grupos sociales
Franke Sandra	2005	es la nueva fuente de ventajas competitivas para las organizaciones en economía basada cada vez más en lo "intangible" como fuente de creación de valor y riqueza. Es un factor de igual importancia que el capital financiero, humano y físico en el ciclo de vida de las organizaciones
Martínez, E. Moreno, O y Dover, R.	2015	El significado del capital social emerge de la integración entre las categorías y conceptos como vulnerabilidad, exclusión social e inequidades en salud, según la condición de ser hombre o mujer
Lechner Norbert	2000	Relaciones informales de confianza y

		cooperación (familia, vecindario, colegas); asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo; y marco institucional normativo y valórico de una sociedad que fomenta o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico
Durston John	200 3	El capital social de un grupo social podría entenderse como la capacidad efectiva de movilizar productivamente y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo. Los recursos asociativos importantes para dimensionar el capital social de un grupo o comunidad, son las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación

Fuente: Elaboración del autor a partir de información hallada en diferentes documentos

La diversidad de aportes teóricos referentes al capital social, invitan a reflexionar para comprender su complejidad y su aplicación en lo que Bourdieu llama campos de juego. Las diferentes formulaciones expuestas son complementarias, en algunos casos, y homogéneas en otros: Coleman, en lo referente a una sociedad que confía en los demás que coopera en la formación de nuevos grupos y asociación. Bourdieu, en su postura frente a qué se cuente con el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo.

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social

Fukuyama, en lo relacionado a connotar con los recursos morales, confianza y mecanismos culturales que refuerzan los grupos sociales. Estos, entre la cantidad existente en el mundo académico, son elementos para pensar en cuál es el diagnostico de Colombia frente al capital social. Parece ser que el capital social se enmarca, en factores relevantes, como lo es la confianza, las redes y la fluidez en la interactuación en las mismas.

El capital social como objeto de estudio en Colombia

A partir de la conceptualización trabajada en los títulos anteriores, se dedicará este espacio a exponer parte del conocimiento desarrollado en Colombia frente al tema del capital social. Por lo tanto, se presentará un producto resultado de revisión

documental. En el análisis de heurística realizada, con el objetivo de conocer sobre sobre los aspectos trabajados en Colombia en lo referente al capital social, se encontraron contextos como las que se presentan a continuación.

(Vargas, 2002) refiere la importancia que el capital social ha generado ante la comunidad académica, así como en personas que están dedicadas a procesos de consultoría y asesoría en aspectos de desarrollo económico y social. El autor del estudio enfocado a desarrollar elementos para una teoría del capital social informa que la revisión de la literatura teórica, hecha sobre el tema, muestra la diversidad de conceptos y los distintos significados, así mismo,

afirma Vargas, su uso encierra dificultades teóricas y metodológicas. Lo cual concuerda con lo referenciado en uno de los apartes del presente documento. El autor en su disertación hace una presentación de los exponentes más relevantes del capital social, concordando con los referenciados en el intento de la conceptualización referida en el apartado anterior, expone (Vargas, 2002) como los más representativos a: Pierre Bourdieu, James

Coleman, Richard Putnam, estos mismos le permiten al autor reflexionar que:
"Las publicaciones económicas citan y aplican con cada vez mayor frecuencia el concepto de capital social, en particular las investigaciones sobre el crecimiento económico, la pobreza, el comportamiento de las firmas y los mercados, las economías en transición, los problemas de acción colectiva, el desempeño económico de los inmigrantes, la salud pública y el logro escolar" (p.76).

Al parecer la toma del concepto, partiendo de los diferentes significados, permite inferir, según Vargas, (2002) que el uso del concepto para la primera década del siglo XXI estaba de moda y se designaba a cualquier fenómeno social.

Los resultados del estudio expuestos, permitieron dejar conclusiones como:

La diversidad de definiciones que se le han abonado al Capital social, ha hecho compleja su medición. Sin embargo, algunos autores que han conceptualizado el capital social han intentado "operacionalizarlo", encontrándose con dificultades, propias de la diversidad de conceptos. La dificultad está más en entender, primero que todo, "el carácter de recurso de ciertas formas de organización social en relación con las preferencias e intereses de individuos o grupos determinados, generando dificultades para construir índices comparables, pues cada sociedad y cada economía tienen instituciones diferentes para cumplir determinadas funciones" (Vargas, 2002. p.82). Entonces, el uso del concepto de capital social y el intento de su medición de la organización social no es tan fácil, máxime que el centro es, precisamente las personas. Por querer operacionalizarlo exponentes importantes como Putman han sido criticados, es precisamente, por reducir un concepto tan complejo. Señala Vargas, (2002).

De su parte (Molinares y Orozco, 2016) en su estudio, "Redes sociales y capital social: indicadores de calidad de vida en la población desmovilizada. Colombia, Proceso de Paz", se preocupa, de identificar características que tiene incidencia en el mejoramiento de la calidad de vida partiendo de la reestructuración de las redes sociales. El estudio es hecho a una parte de la población desmovilizada y tienen en particular confrontar esa tesis que trabajo Lazarus, R. y Folkman, S. (1984) en lo referente al

afrontamiento como "la capacidad que tienen las personas como el conjunto de pensamientos, acciones y sentimientos que un individuo maneja para darle una solución a situaciones problemáticas por las que esté pasando y así poder disminuir las emociones que se generen" (p.45), noción que (Molinares y Orozco, 2016) quiso confrontar dentro de un marco de construcción de un sistema de capital social, propio de individuos que pasan de una red social

a otra, como es el caso de los desmovilizados en Colombia.

El estudio hecho a 80 personas entre hombres y mujeres, de edades entre los 20 y 66 años, certificados como individuos desmovilizados del conflicto armado, se encuentra con que las personas desmovilizadas participan en redes sociales pequeñas, herméticas y fuertes, donde se evidencia que la confianza aun es solo para ese grupo homogéneo identificado por ese estatus de “desmovilizados”. El uso de la estrategia, trabajada en el estudio, para el reconocimiento del capital social existente en esta población permitieron identificar aspectos a tener en cuenta, especialmente, por el momento histórico en el que entra Colombia con el proceso de paz con una de las guerrillas más antiguas del continente, en lo que a redirigir acciones para el éxito del procesos en sus diferentes etapas. Entonces (Molinares y Orozco, 2016) refiere:

Los indicadores de calidad de vida, en su componente físico y psicológico y la conformación del sistema de capital social, muestran niveles bajos de rendimiento y, en general, apuntan a distinguir una serie de debilidades que pueden afectar el funcionamiento de los individuos desmovilizados y sus posibilidades de afrontamiento efectivo ante la pobreza. La participación social, la interacción y la posibilidad de intercambios sociales entre actores aumenta ostensiblemente la felicidad y los niveles de bienestar psicológico, lo cual refuerza la necesidad de interacción frecuente y amplia con diferentes individuos a quienes se incluya como elementos de la red, no solo como una forma de combatir la segregación sino como un mecanismo de generación de recursos sociales que le faciliten al desmovilizado la apertura a los niveles más distales del desarrollo comunitario y la obtención de facultades sociales para la superación de las necesidades y para la adecuada reintegración social. (p.132)

Lo citado, deja inferir que la muestra compuesta por 80 personas en calidad de desmovilizados dan cuenta de las debilidades que afectaran el funcionamiento de su proceso, para lo cual se debería fortalecer ese “afrontamiento” o capacidad de las personas para enfrentar y dar solución a situaciones a las que está expuesto en un entorno de desarrollo económico que embarga el país, como lo es el alto grado de desigualdad e índice de pobreza, como así lo enuncia los diferentes diarios del país, como el diario El Tiempo el 2 de marzo de apenas el año 2016, a partir de las cifras del DANE: “Finalmente, el coeficiente de Gini, que mide el grado de desigualdad de un país, pasó de 0,538 a 0,522. Entre más cerca esté de 1, más desigual es la nación”.

Otro de los estudios encontrados frente al tema del capital social en Colombia es el de (Cárdenas, Barragán y García. 2016) donde trabaja el tema “participación política y capital social en el nivel subnacional de Colombia” haciendo específicamente seguimiento a el departamento de Cundinamarca. En la búsqueda de la relación existente entre la participación política y capital social, el autor del estudio, expresa su interdependencia, que es una realidad, que estas dos conviven: “guardan una relación, sin embargo, también se establece que este comportamiento no es homogéneo, y que éste efecto se esparce en forma diferenciada por el territorio departamental. Es importante

comprender esta relación ya que en la generación de confianza y en el fortalecimiento del capital social, puede estar la clave para el fortalecimiento de los procesos políticos y de la calidad democrática en general. (p. 2).

Es un estudio que tiene relevancia por la coyuntura colombiana y los diferentes fenómenos sociales y económicos que conviven en el día día la gente del común.

Martínez, E. Moreno, O y Dover, R. (2015). Hacen un estudio que pretende, entre otros aspectos, comprender el significado del capital social de la diabetes tipo 2 en el contexto colombiano. Es una investigación de tipo cualitativo trabajado con 41 personas diabéticas, sus familiares y vecinos. El conocimiento frente al tema se desarrolla a través de un instrumento compuesto por categorías y subcategorías. La muestra compuesta por 25 mujeres y 16 hombres con diabetes tipo 2, permitió inferir que el concepto de capital social no es igual para hombres
y mujeres. "Los vínculos sociales de las redes sociales, creados cotidianamente por la confianza y la solidaridad para el cuidado, son valorados de manera diferente, debido a experiencias y hechos sociales resultantes de la autoconfianza, la autoeficacia para el apoyo social principalmente" (p.387). El significado de capital social se interpreta de acuerdo a la exclusión social y vulnerabilidad al que están expuestos, como hombre o mujer.

La confianza es un factor importante, esta hace que las acciones de cuidado y control de la enfermedad
sean realizables, como quiera que maneja la comunicación. Se presenta una cultura frente a que "la práctica del cuidado se identifica más en mujeres que en hombres, es algo que se da naturalmente y trasciende a la vida colectiva, se relaciona con un tiempo y una cultura, se hace más consciente en mujeres profesionales de la salud que en hombres" (p.344). Los autores del estudio no dejan duda que esta cultura está determinada, definitivamente, por la confianza, factor este que prácticamente está en el común denominador de los diferentes conceptos enunciados anteriormente.

Fernández, J., P, Flórez, C., Moreno, J., Cepeda, M, & Idrovo, A. (2014) parte de la idea de que el capital social es factor concluyente del desarrollo y el bienestar social, así mismo, se fundamenta en el grado de confianza que se de en una organización social. La medición del capital social, aun, no presenta escalas que garanticen su precisión. Para la investigación se adaptó al español la escala de capital social cognitivo de Wang; instrumento diseñado originalmente para la medición del capital social cognitivo de áreas rurales de China. Se diseñó un cuestionario que fue aplicado a 1200 informantes adultos en el municipio de Tierralta, Córdoba, población ganadera y agrícola de (Colombia).
Los resultados del estudio reportaron, algo que, según Fernández, J., P, Flórez, C., Moreno, J., Cepeda, M, & Idrovo, A. (2014) son similares a los arrojados en una población rural China. Las relaciones entre personas en esas redes sociales dadas en los mismos barrios donde se construye el capital social, en el marco rural, son diferentes a los que se observan en un sector urbano. Asimismo, se observó como resultado de la

investigación, según los autores, que "las relaciones sociales sólidas y la confianza en los demás permiten construir iniciativas comunitarias exitosas, teniendo también un impacto sustancial sobre el éxito de las políticas en salud orientadas a la comunidad" (p.213).

Otro estudio sobre el capital social, fue el presentado por (Sudarski 2003) en (Elster, J., Inglehart, R. y Eisler R,2003). "Reflexiones sobre la investigación en ciencias sociales y estudios político. Capital social de Colombia; Principales hallazgos", donde se preocupa, en primera medida de exponer los elementos que él considera necesarios para hablar de los resultados del capital social en Colombia. refiere, entonces, la importancia de tener en cuenta la tradición y cultura de origen, a este factor refiere: "en ese sentido es importante que se miren los componentes de lo que se llama la tradición Hispano-católica y en ella la unidad de solidaridad, la unidad de confianza, y la estructura simbólica "(p.201-202). Para Zudarki, la relaciones en Colombia conservan como principal elemento la relación patrón – cliente dejando ver que, si existe esta relación, hay desigualdad y jerárquica.

Jonh Sudarsk es uno de los principales estudiosos del capital social en Colombia, ya en el 2001 había trabajado con el Departamento de Planeación Nacional, un importante documento, así titulado; El capital social de Colombia, aquí se da respuesta a una de las estrategias formuladas en un documento COMPES en el año de 1995. En su primer capítulo trabaja los elementos, considerados necesarios para la

interpretación de los resultados del estudio. Antes de exponer los resultados de su estudio, Sudarski exhibe diferentes conceptos de capital social, para después exponer reflexiones que invitan a pensar como a partir de los conceptos se produce nuevas maneras de

pensar en lo social teniendo en cuenta el crecimiento y desarrollo económico.

En sus reflexiones a partir la investigación deja claro que el estudio del capital social debe trascender de la etapa especulativa y discursiva a una objetiva y científica. Así mismo que el elemento esencial para la generación de capital social es la confianza. "La confianza mutua estable solo se obtiene a través de, primero, la organización y la estructura institucional y, segundo, a través de una estructuración simbólica que les dé una definición significativa a ciertos problemas irresolubles de la vida humana" (p.30).

Conclusiones

El capital social y lo que engloba su concepto ha sido trabajado en las diferentes situaciones que implica calidad de vida de las personas. La ciencia social ha sido quien más ha dado uso desde la década de los noventa, esto, a partir de las contribuciones que autores como Bourdieu, Portes, Coleman, Putnam y partidarios de la época contribuyeron a establecer al constructo de la teoría social. Desde aquí se desarrolla la presunción que señala a las comunidades cívicas como las portadoras del capital social. Es posible que dese estos pensamientos, las organizaciones multilaterales como PNUD, BID, han visualizado la importancia del tema y su

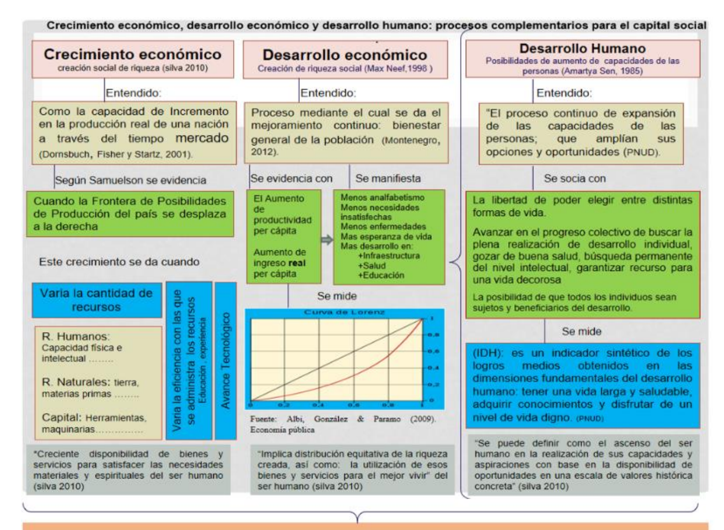
participación con políticas que direccionen la construcción del capital social en Latinoamérica.

El crecimiento económico, en su concepción de ser el incremento sostenido de la producción que realiza una sociedad, así como, el desarrollo económico, entendido como el mejoramiento continuo de la calidad de vida que puede estar representada en una mejor distribución, urbanización e industrialización, bajas tasas de natalidad, alta expectativa de esperanza de vida, crecimiento de la educación, seguridad social, inclusión en el mercado (Montenegro, 2012), son de suma importancia para formar y fortalecer aquellos elementos de las organizaciones sociales, como las redes, las normas, la confianza, que beneficia la acción y la cooperación para beneficio mutuo, puesto que el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene acervo abundante de capital social, como lo afirman (Coleman, 1990) y (Putman, 1993).

El Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano son procesos complementarios del capital social, teniendo en cuenta que su concepto en general, a partir de las exposiciones del mismo por diferentes autores, permite inferir que hay coincidencia en señalar que el capital social está fundamentado en esa confianza o conducta futura del prójimo con esas realidades edificadas por el mismo: familia, redes sociales, iglesia, estado, mercado entre otras, que son parte del diario vivir y la estructura social. Pero que habrá una acumulación de capital social en la medida que exista crecimiento sostenido de la producción y su distribución en función de la satisfacción de las necesidades básicas, y así seguir en ese proceso continuo que lleve a expansión de las capacidades de las personas. Ver figura 3 con la ilustración de los elementos que contribuyen al capital social.

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano: procesos complementarios para el capital social

Los conceptos, tratados anteriormente, tienen en común las personas, lo que invita a reflexionar, de una parte, a que el objetivo central de la economía es el bienestar y "el proceso continuo de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades" PNUD, es decir, plena



satisfacción de las necedades, en lo posible, de cada uno de los individuos en una sociedad. Necesidades que se han establecido como ilimitadas, en el sentido que las prioridades en su solución permiten identificar que a medida que se van encontrando formas de satisfacer unas van ampliándose y diversificándose constantemente.

Figura 3. Crecimiento económico, desarrollo económico conceptos diferentes pero complementarios para el desarrollo humano y el capital social.

Referentes bibliográficos

Alkire, S. (2005) Subjective quantitative studies of human agency, Social Indicators Reasearch, 74 (1), pp. 217-260

Banda, A., Flores, R. y Morales, m. (2016). El capital social del ser humano, de la familia y las comunidades como producto conjunto para el desarrollo humano. ISSN 2145-0366. Revista Aletheia Vol. 8 n.º 1. enero-junio. pp. 32–43

Coleman, J. (1990). Social capital, Foundations of Social Theory, The Belknap. Press of Harvad University.

Correa, C (2001). Neoliberalismo y descentralización. Revista semestre económico N° 7 Vol. 4. Entidad editora: Universidad de Medellín. Colombia.

Currie, L. (1981). Allyn Young y el desarrollo de la teoría del crecimiento. Planeación y Desarrollo, DNP.

Defilippis, J. (2001) "The Myth of Social Capital in Community Development", Housing Policy Debate 12, pp. 781-806.

Dornsbuch, R., Fisher. S., y Startz, R. (2001). Macroeconomía. séptima edición. Ed. Mc Graw Hill.

Durston, J. (2003). Capital social. Parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un paradigma CEPAL y Universidad de Michigan, Santiago de Chile.

Espinosa, O. (2016). Inclusión y desarrollo: Barreras Institucionales para la inclusión educativa en Colombia. Vol. 3, núm. 2.

Forni, P. Siles, M. y Barreiro. (2004). Julian Samora Research Institute. ¿Qué es el Capital Social y cómo
Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza?. Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina. Research Report No. 35. Michigan State University.

Franke, S. (2005). La mesure du capital social. Document de référence pour la recherche, l'élaboration et l'évaluation de politiques publiques. Projet de Recherche sur les politiques, Gouvernement du Canada, pp. 1-82.

Fukuyama, F. (1999). La gran ruptura Editorial Atlántida, Buenos Aires, Argentina.

Govea, H. y Rodríguez, I. (2005). Capital social: proceso de aprendizaje para el empoderamiento ciudadano. Organización civil. Lago de Plata. Multiciencias,

Keynes, J. (1963). Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero. Quinta reimpresión. Fondo de cultura económica México D. F.

Kuznets, S. (1966): Modern Economic Growth, Yale University Press, New Haven, Conn.

Lazarus, R. y Folkman, S. (1984). Stress, appraisal and coping. Ed. Springer. New York

Malthus. T. (1846). Ensayo sobre el principio de la población. Establecimiento literario y

topográfico de Lucas Gózales y compañía. Madrid.

Narotzky, S. (2007) "The project in the model. Reciprocity, Social Capital, and the Politics of Ethnographic Realism", Current Anthropology.

Nayaran, D. (2005) Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives. Washington, The World Bank).

Neef, M. (1998). Desarrollo a escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones. Segunda edición. Ed. Nordan. Montevideo. Uruguay.

Portes, A. (1999). "Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna" en J.Carpio y I. Novacovsky (compiladores) De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales," Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Say, J. (1821). Tratado de economía política. El modo con que se formen, se distribuyen y se consumen las riquezas. Tomo II. Madrid.

Sen, A. (1985) Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984, The Journal of Philosophy, 82 (4), pp. 169-221.

Silva, J. (2013). Nuevo Modo de Desarrollo. Una utopía posible. Julio Silva-Colmenares. Bogotá: Ediciones Aurora. 2013. 300 págs. ISBN 978-958-9136-3

Singer, H. (1965): Tendencias recientes del pensamiento económico sobre los países subdesarrollados, Instituto de Desarrollo Económico, Washington.

Smith, A. (1776). Riqueza de las Naciones. Libro I, Capitulo II, Fondo de Cultura Económica. México.

Zermeño, F. (2004 Lecciones de desarrollo económico. primera edición. Editores Plaza y Valdez S.A. México D.F.

Zumbado, C. (1998). Desarrollo y capital social: redescubriendo las riquezas de las naciones. Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. Barcelona

Referencias Electrónicas:

Ball, T y Bellamy, R. (2013). Historia del pensamiento político en el siglo XXI. Cambridge University Pres.
Ediciones Akal, S.A. Recuperado: https://books.google.com.co/books?id=wLwABAAAQBAJ&pg=PT66&dq=en+el+largo+plazo+todos+estaremos+muertos&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjDpu295qvSAhWK5yYKHf7fDDsQ6AEIOTAG#v=onepage&q=en%20el%20largo%20plazo%20todos%20estaremos%20muertos&f=false

Bodart, C y Sampaio, R. (2005). Entrevista a Pierre Bourdieu. La lógica de los campos: habitus y capital. Recuperado de: http://cafecomsociologia.com/2016/06/pierre-bourdieu-la-logica-de-los-campos-habitus-y-capital.html

Chiesi, M. (2007). Measuring Social Capital and its Effectiveness. The Case of Small

Entrepreneurs in Italy, European Sociological Review, DOI:https://doi.org/10.1093/esr/jcm010

Departamento Nacional de Estadística. (2016). Pobreza monetaria y multidimensional en Colombia 2015. Boletín técnico. Recuperado: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/bol_pobreza_15_.pdf

Economía y negocios (2016). El tiempo. Un total de 171.000 personas dejaron de ser pobres entre 2014 y 2015. Recuperado de: http://www.eltiempo.com/economia/sectores/cifra-de-pobreza-y-pobre-extrema-en-colombia-2016/16525815

Elster, J., Inglehart, R. y Eisler R. (2003). Reflexiones sobre la investigación en ciencias sociales y estudios político. Capital social de Colombia; Principales hallazgos. Universidad de Colombia. Bogotá. Recuperado en: https://books.google.com.co/books?id=LkW4lOedyc8C&pg=PA237&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false

Fernández, J., P, Flórez, C., Moreno, J., Cepeda, M, & Idrovo, A. (2014). Capital social en áreas rurales: adaptación al español y validación factorial de una escala. Ciência & Saúde Coletiva, 19(7), 2207-2214. https://dx.doi.org/10.1590/1413-81232014197.09442013

Galindo, M. (2003). Algunas consideraciones sobre el crecimiento económico. CLM.ECONOMÍA, Nº 2. Universidad de Castilla. La Mancha. Recuperado de: http://www.clmeconomia.jccm.es/pdfclm/galindo_clm2.pdf

Krugman, P. y Wells, P. (2007). Introducción a la economía. Macroeconomía. Editorial IE. Barcelona. Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=9kuFd0Hb8T0C&pg=PA419&dq=enfoque++Keynesiano&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiewZaxyqHSAhWD0iYKHfeiC6QQ6AEIGjAA#v=onepage&q=enfoque%20%20Keynesiano&f=false

Martínez, E. Moreno, O y Dover, R. (2015). El significado del capital social "individual" en diabéticos receptores de cuidado en un contexto urbano colombiano. Pública, 31(4), 837-849. Recuperado de: https://dx.doi.org/10.1590/0102-311X00167113

Montenegro, A. (2012). Lauchlin Currie desarrollo y crecimiento económico. Revista de economía institucional. Vol. 14. N° 27. Universidad Externado. Colombia. Recuperado de: http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/3279/2929

PNUD (2010). Informe sobre desarrollo humano 2010. Recuperado: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2000_es.pdf

PNUD. (2011). Humanum. Revista Latinoamericana de desarrollo humano. Boletín Nº 79 – Noviembre. Recuperado de www.revistadesarrollohumano.org.

Ricoy,C. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. Economía y

Desarrollo, vol. 138, núm. 1, enero-julio. Universidad de la Habana. Cuba. Recuperado en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541308001

Silva, J. (2010). Modo de desarrollo humano: Realización de la libertad y búsqueda de la felicidad.

Revista Desarrollo Gerencial No. 2. Universidad Simón Bolívar – Barranquilla, Colombia www.unisimonbolivar.edu.co/rdigital/desarrollogerencial.

Silva, J. (2010). Revista Desarrollo Gerencial, No. 2 – pp. 13-40 – mayo 2010 – Universidad Simón Bolívar – Barranquilla, Colombia. Recuperado en: www.unisimonbolivar.edu.co/rdigital/desarrollogerencial

Sudarski, J. (2001). El capital social de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Imprenta nacional. Bogotá. Recuperado en: http://www.johnsudarsky.com/el-capital-social-de-colombia/

Vargas, G. (2002). Hacia una teoría del capital social. Revista de economía institucional. Vol. 4. Recuperado de: http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/241/3290

Vergara, C. y Ortiz, D. (2016). Desarrollo sostenible: enfoques desde las ciencias económicas. Volumen 35. Nº. 62. Apuntes del CENES. Recuperado de: http://search.proquest.com/openview/d1fde50ca9611f370b83bb443a19c8a2/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2032682

Páginas Electrónicas

Lechner, N. (2000). Desafíos de un Desarrollo Humano: Individualización y capital social. Instituto Internacional de Gobernabilidad Instituciones y Desarrollo Nº7: Recuperado www.iigov.org.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Artículo 2. ANÁLISIS DEL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD Y FORMULACION DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETETITIVIDAD DE LAS MiPyMES DE CALZADO UBICADAS EN SAN JOSÉ DE CÚCUTA, COLOMBIA.

Por:
Jairo Alberto Cárdenas, José Alberto Cristancho, Nhora E. Sayago Ortíz, Yan Carlos Ureña.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo 2.
ANÁLISIS DEL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD Y FORMULACION DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETETITIVIDAD DE LAS MiPyMES DE CALZADO UBICADAS EN SAN JOSÉ DE CÚCUTA, COLOMBIA.

Jairo Alberto Cárdenas, José Alberto Cristancho, Nhora E. Sayago Ortíz, Yan Carlos Ureña.

Resumen

La presente investigación se inició con el diagnóstico de la situación actual de las MiPyMES del sector calzado, adscritas a ACICAM, ubicadas en la ciudad de Cúcuta, Departamento Norte de Santander, Colombia; identificando sus características, determinando la utilización de los indicadores de gestión, analizando la capacidad competitiva de la empresa, y formulando estrategias en función de los resultados del análisis efectuado, que propenderá por el mejoramiento de la Productividad en aras de la competitividad de las empresas tema de estudio.

Palabras clave

Competitividad, Estrategias de Mejoramiento, Productividad.

Abstract

The present investigation began with the diagnosis of the current situation of the MiPyMES of the footwear sector, assigned to ACICAM, located in the city of Cúcuta, North Department of Santander, Colombia; identifying their characteristics, determining the use of management indicators, analyzing the competitive capacity of the company, and formulating strategies based on the results of the analysis carried out, which will tend towards the improvement of Productivity in the interest of the competitiveness of the companies study.

Keywords

Competitiveness, Improvement Strategies, Productivity.

Introducción

El crecimiento de la economía de un país (PIB) es medido con base en el crecimiento de la producción de sus bienes y servicios en un período determinado, tal crecimiento resulta del comportamiento de las empresas tomadas en conjunto, el crecimiento en el valor agregado y la distribución de sus beneficios (Salarios, impuestos, intereses, rentabilidad, etc.) es su aporte al desarrollo nacional en cada período.

A diferencia de los aspectos que configuran el cuadro de variables macroeconómicas que inciden en el comportamiento de la empresa (tasa de cambio, intereses, inflación, política arancelaria, etc.), el incremento de la productividad resulta ser una de las variables que las empresas controlan para garantizar su supervivencia, crecimiento y desarrollo. Por eso que Blanco (2002) afirma que "en el largo plazo, el incremento sostenido de la productividad es el único camino cierto hacia el desarrollo y el bienestar de un país"

El presente artículo corresponde a los resultados de investigación concluida, en donde la literatura de mayor relevancia investigada y analizada gira alrededor de la competitividad, la productividad, enunciada y trabajada por Michael Porter. Esta investigación evalúo el nivel de competitividad de las empresas pequeñas y medianas del sector calzado en San José de Cúcuta, esto con el fin de conocer en qué estado y posición se encuentran con

respecto a las mejores empresas del sector a nivel local, nacional e

internacional. A la luz del objetivo general de la investigación se aplicaron instrumentos conducentes a determinar qué tan competitivas eran las empresas pequeñas y medianas en Cúcuta pertenecientes todas al sector calzado y de esta manera evaluarlas.

Revisión de la Literatura

Competitividad: Una primera definición según Porter (2000) "Es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico". Con esta palabra se quiere significar que los bienes y servicios que provienen de los sectores productivos deben tener la oportunidad de competir exitosamente en el mercado internacional. La incorporación de los principios de competitividad al desarrollo de las funciones, actividades y operaciones de la empresa permite a esta incrementar su nivel de competitividad, ahora bien la efectividad con que se apliquen estos principios determinara el nivel de esa competitividad que la empresa este alcanzado, o bien el nivel en que se encuentre.

Cuando se hace referencia a los principios de la competitividad se toman en cuenta los siguientes:

- Gobierno
- Economía de la región
- Infraestructura
- Modelo gerencial
- Innovación (Ciencia y Tecnología)
- Recurso Humano.

Según Porter (2000) Las etapas de evolución de la competitividad son cuatro en donde cada una de ellas tiene un nombre específico y una serie de características que las distinguen. Las características de cada etapa son las que a continuación se enuncian: Ver tabla 1.

Tabla 1 Etapas de evolución de la competitividad

ETAPA I.	**Incipiente**	**Muy bajo nivel de competitividad**
ETAPA II.	Aceptable	**Regular nivel de competitividad**
ETAPA III.	Superior	**Buen nivel de competitividad**
ETAPA IV.	**Sobresaliente**	**Muy alto nivel de competitividad**

Fuente: Michael Porter: The Competitive advantage of Nation, 2000

Productividad: En cualquier discusión económica, la productividad ocupa un primer plano en las apreciaciones tanto de los dirigentes políticos como de los hombres de negocios. El concepto de productividad merece pues, una consideración seria y detenida.

¿Que se entiende por productividad y cómo se mide?

El desarrollo del pensamiento económico y gerencial sobre productividad conduce a entenderla como un fenómeno complejo, que reviste una importancia estratégica de primer orden para las empresas que aspiran convertirse en sobresalientes y así permanecer en el tiempo.

El concepto de productividad, si bien muy popular en los últimos años, todavía está envuelto en un manto de confusión. Para algunos autores, la productividad se concentra en la medición de indicadores, cuya variación en el tiempo evidencia el comportamiento de la empresa y el estímulo en el proceso de toma de decisiones. Para otros la medición es menos importante y recomiendan dedicar los esfuerzos en la motivación y participación de los trabajadores. Consideran que si se logra que cada persona actúe más productivamente, el resultado global

se traduce necesariamente en una empresa más productiva.

Existen muchas formas de medir y analizar la productividad en las empresas dependiendo de los objetivos que se busquen. Según Prokopenko (1989) citado por Blanco (2002), algunos métodos sencillos y prácticos de analizar la productividad en la empresa son los siguientes: a) Medida de la productividad de los trabajadores. b) Sistemas de medición para planificar y analizar las necesidades de mano de obra en las unidades de producción. c) Sistemas de medición de la productividad del trabajo orientados a la estructura del uso de los recursos de mano de obra. Y d) Productividad del valor agregado de la empresa.

Sobre el particular, Blanco (2002) argumenta que tradicionalmente la productividad total de la empresa, se ha visualizado como una razón matemática entre el valor de todos los productos y servicios fabricados o prestados y el valor de todos los recursos utilizados en hacer el producto o prestar el servicio en un intervalo de tiempo dado, si esta razón resulta mayor que la unidad, indica que de alguna manera se está agregando valor a los recursos durante la producción, en otras palabras, que la salida del sistema productivo es mayor que su entrada.

Desde el punto de vista económico, el elemento final en el cual el inversionista se forma su juicio sobre el progreso de su empresa es, tradicionalmente, el último renglón del estado de ganancias y pérdidas: La utilidad: Lograr una tendencia favorable de ésta con relación a un rendimiento satisfactorio del capital invertido es la meta final. La utilidad refleja el resultado neto de los esfuerzos de la gerencia en planear y desarrollar la producción, las compras, el mercadeo, los recursos humanos, las transacciones financieras y los otros factores de las operaciones de la empresa.

Sin embargo, a largo plazo, el factor más importante para el buen desenvolvimiento de una empresa es su adaptación al progreso tecnológico y a los avances de la administración científica, lo que resulta en nuevos y mejores productos, de mayor calidad, a precios más accesibles al consumidor. El progreso de una empresa en este sentido, se refleja en algo que se puede llamar reducción de los costos reales de producción; es decir, asumir la cantidad física de los insumos en forma de materia prima, trabajo y capital, por unidad de producto; en otras palabras, es utilizar mejor los recursos empleados en la producción y esto se traduce en un aumento de la productividad.

Según Sandoval (2005) en su trabajo de investigación sobre productividad y competitividad menciona a Porter (2000) quien dice lo siguiente:

"….Si el principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel elevado y en ascenso, la capacidad para lograrlo no depende de la "competitividad", concepto amorfo sino, de la productividad con que se aprovechen los recursos de una nación: El capital y el trabajo." (Pág. 1)

La productividad es la medida de eficiencia y eficacia con que funciona el sistema de operaciones. Por ello, el sentido, la razón de ser y la importancia del concepto de productividad en la empresa, están en función de la continuidad y supervivencia en un ambiente de crisis y de competitividad. Las consideraciones anteriores, aunada a la oferta de productos y servicios que satisfagan, constituyen valores inherentes o rectores que guían y orientan la esencia misma de la empresa, en el entendimiento de que tales valores son comprendidos y compartidos por cada uno de los actores dentro de la organización.

Una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan es necesaria para analizar las fuentes de la ventaja competitiva, y, la Cadena de valor es la herramienta básica para hacerlo. La cadena de valor disgrega a la

empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciaciones existentes y potenciales. Una empresa obtiene la ventaja competitiva, desempeñando estas actividades estratégicamente importantes más baratas o mejor que sus competidores.

Bases Legales

Constitución Política de Colombia de 1991: En el Título XII. En sus artículos 333 al 338 hace referencia al Régimen Económico y la Hacienda Pública.

Ley 550 de diciembre 30 de 1999: Por la cual se establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley.

Ley 905 de 2004. Desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas: Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia de cualquier sector económico.

Artículo 2°. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

Tabla 2. Caracterización de las Empresas en Colombia según MinCit

Categoría de la Empresa	Número de Empleados	Activos (SMMV)
Mediana	51-200	5.001-15.000
Pequeña	11-50	501-5.000
Micro	Hasta 10	501-5.000

Fuente:MinCit

Metodología

Tipo de investigación: el tipo de investigación que se llevó a cabo fue: descriptiva, porque se detallan las situaciones, eventos y las técnicas propias de la auditoria de gestión; evaluativa, y de campo.

POBLACIÓN	CÁRACTERISTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	INSTRUMENTOS	UNIDAD POBLACIONAL
EMPRESAS	PEQUEÑA	11 A 50 TRABAJADORES	ENCUESTA FOCALIZADA	54
	MEDIANA	51 A 200 TRABAJADORES	ENCUESTA FOCALIZADA	3
SUBTOTAL				57
GREMIOS	ACICAM	DIRECTOR DE GREMIO	ENTREVISTA ABIERTA	1
	ACOPI	DIRECTOR DE GREMIO	ENTREVISTA ABIERTA	1
TOTAL				59

Fuente: Elaboración Propia

Población y muestra:

Se tomó el censo de las empresas que aparecen en las bases de datos de ACICAM y ACOPI (es decir de los 2 Gremios representativos del país y la ciudad) que cumplieran con las condiciones establecidas para la investigación (Pequeñas y Medianas unidades productivas).

Análisis del Entorno del Sector Calzado de la Ciudad de Cúcuta

Las empresas objeto de análisis presentan singularidades, entre las cuales se tomaron en cuenta en primera instancia las que a continuación se mencionan:

Condiciones generales del entorno de las empresas de San José de Cúcuta:

- Ubicación Geográfica:
- Norte: Municipio de Tibú.
- Sur: Municipio de Villa del Rosario, Bochalema y Los Patios.

• Oriente: Republica Bolivariana de Venezuela y Municipio de Puerto Santander.

• Occidente: Municipio de El Zulia y San Cayetano habitantes

• Número de Habitantes:742.689 (DANE 2.005), (349.010 Hombres, 353.315 Mujeres)

• Característica del ingreso promedio de la población: La población de Cúcuta según el DANE y el BANCO DE LA REPÚBLICA, se podría catalogar que se encuentra en el rango de Ingresos medios.

• Actividad económica principal:

o Manufactura: Los siguientes sectores son los que mayormente le aportan a la región: Calzado, Arcilla, Maderas;

o Agricultura se destacan los cultivos de caña de azúcar, arroz, cacao;

o Sector del Comercio: La ciudad tiene una relación natural con la vecina República Bolivariana de Venezuela, en la parte económica, mercantil o comercial convirtiéndose en un área estratégica dentro de un marco globalizado.

• Tipo de Empresas: En la región predominan en un 95% las microempresas y el 5% restante se lo reparten en un (3% pequeñas, 2% Medianas) sin evidenciarse la gran empresa, es de acotar quienes generan un promedio de 13.000 empleos directos e indirectos son las MiPyMes; en la actualidad este subsector se encuentra en recesión debido a la crisis económica y al bajo nivel de productividad de las empresas. En este grupo de empresas, se encuentra el sector calzado, que es considerado como estratégico para la región, dado su vocación histórica, la generación de empleo y el acceso a mercados internacionales y uno de los más representativos en la región;

• Infraestructura de soporte regional: (carreteras, servicios públicos, comunicaciones, etc.): La red vial de la ciudad se encuentra medianamente deteriorada, esto debido a la poco o nada gestión por parte del gobierno local en cuanto a la pavimentación, mantenimiento y conservación de la capa asfáltica. En cuanto a la red vial que comunica al municipio con el resto del país no hay ninguna diferencia, la vía que conduce a la capital del país se encuentra parcialmente deteriorada en un gran tramo (Pamplona-Bucaramanga) lo que hace que se incomunique en épocas de invierno. Hacia el norte la vía que conduce a Ocaña para salir hacia la costa no

se puede transitar con regularidad, durante varios meses al año, esta carretera se tapona por los continuos derrumbes que se presentan debido a la inestabilidad del terreno. En cuanto a servicios públicos se puede decir que la zona urbana e industrial de Cúcuta se encuentra con todos los servicios públicos (Agua, Luz, Alcantarillado, Telefonía fija y móvil); se puede acceder a líneas conmutadas y de banda ancha para comunicación vía Red Internacional (Internet).

•**Factores que facilitan o dificultan el desarrollo y crecimiento de las empresas en la región**: La economía local atravesó durante el año 2012, por una serie de situaciones de cambios económicos, cambiarios y financieros que tuvieron incidencia de manera determinante para el desarrollo de la región, según fuente de la Cámara de Comercio se preciso que para el final de 2012 en Colombia la inflación estuvo en un 2,44% frente a un 20,1% de la economía venezolana, unido esto a la devaluación de sus monedas, lo cual causó un alto impacto al mercado local, donde el comercio, la industria y el sector servicios se vieron afectados por la pérdida del poder adquisitivo del bolívar frente al peso, debido en parte a la inestabilidad política del vecino país, y la ausencia de industria que generen empleo estable y permanente a la región. La situación anterior obligó al consumidor venezolano a

modificar sus hábitos de compra y a satisfacer sus necesidades básicas y restringió su consumo en la industria local de Cúcuta.

Analisis de Factores Internos y Externos del Sector de Calzado en la ciudad de Cúcuta

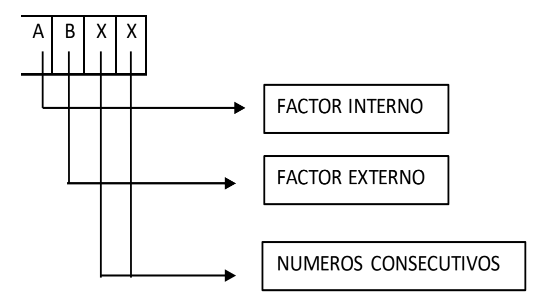
Según Mojica Sastoque (1991) la prospectiva anticipa la configuración de un futuro deseable y retrocede hacia el presente para construir planes adecuadamente insertados en la realidad. "La preferencia esboza un mundo de lo posible, mientras que la prospectiva m esboza un mundo futurible, es decir lo deseable. En la prospectiva hay una actitud de anticipación, donde se trata de ser artífice del futuro deseable, y no una actitud pasiva y de resignación frente a un futuro dado". En ese orden de ideas a continuación se presentan las variables de análisis que intervienen:

a. El poder: Conformado por las diferentes entidades del estado, para el presente caso se encuentran aquí en primer lugar el Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de trabajo y seguridad social, Colciencias, SENA.

b. El saber: Constituido por las instituciones de educación superior. Específicamente para la investigación se encuentran inmersas y con compromisos marcados a través de las agendas de productividad y competitividad las Universidades públicas: Francisco de Paula Santander y Pamplona, y por parte de la universidad privada: la Universidad de Santander UDES.

c. La producción: Donde se hallan los gremios que congregan a los diferentes medios de producción. Para este particular ACICAM (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado y la Marroquinería) y ACOPI (Asociación Colombiana de Pequeños industriales) son los gremios participantes del desarrollo del sector.

d. La comunidad: representada en las formas organizadas de usuarios. La confederación de consumidores, Asociaciones de usuarios son los encargados de transmitir el sentir de los consumidores de los productos realizados por las empresas en estudio.



Codificación de Estrategias

Las estrategias se codificaron con cuatro (4) caracteres, para mayor ilustración ver la tabla

Tabla 4. Codificación de las estrategias.

CÓDIGO	ESTRATEGIA
FO01	Estudio constante de las oportunidades de mercado existentes
FO02	Creación e innovación de diseños de productos para nuevos mercados
FO03	Implementación de procesos de asociatividad
DO04	Implementar un sistema dinámico de información confiable y a tiempo
DO05	Elaboración de un plan estratégico de exportación aprovechando el respaldo del gobierno con su política nacional para la productividad y competitividad
DO06	Diseñar un plan para utilizar el comercio electrónico e-commerce
DA07	Hallar nuevos nichos de mercados
DA08	Diseñar programas de servicio al cliente para mantener su fidelidad
FA09	Adquirir tecnología dependiendo de las necesidades
FA10	Establecer un plan para conocer y aprender nuevos y mejores métodos de trabajo
FA11	Establecimiento de franquicias

Fuente: Elaboración Propia

Utilizando la metodología de Mojica S, Francisco (1991) se ordenan las estrategias por filas y columnas en donde para realizar el análisis se les asigna el valor de 1 (Influencia real) o 0 (Influencia nula y potencial). Se construye una matriz de análisis estructural en donde se colocan las estrategias y se determina el valor de influencia directa, la sumatoria de los números por filas, nos indica las veces que cada una de las variables impactaron a las restantes y el número de variables sobre las que influye cada una se denomina índice de motricidad, por que indica la fuerza que tiene cada una sobre las demás, si se mira la sumatoria de los 1, por columna, se podrá observar que estos valores representan las veces en que cada variable es influida por las restantes, es decir, las veces en que cada una depende de las restantes, estos valores se denominan índice de dependencia.

Tabla 5. Codificación de las estrategias.

INFLUENCIA DE / SOBRE	**INFLUENCIA DIRECTA**											**MOTRICIDAD TOTAL**
	FO01	FO02	FO03	DO04	DO05	DO06	DA07	DA08	FA09	FA10	FA11	
FO01 Estudio constante de las oportunidades de mercado existentes		1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	6
FO02 Creación e innovación de diseños de productos para nuevos mercados	0		0	1	0	1	0	0	0	0	1	3
FO03 Implementación de procesos de asociatividad	1	1		1	1	1	0	1	1	1	1	9
DO04 Implementación de un sistema de información confiable, contable y de costos	1	0	0		0	1	1	0	0	1	0	4
DO05 Elaboración de un plan estratégico de exportación aprovechando el respaldo del gobierno	0	1	0	1		1	1	1	1	1	0	7
DO06 Diseñar un plan para aprovechar el comercio electrónico	0	0	0	0	0		0	0	1	1	0	2
DA07 Hallar nuevos nichos de mercados	0	1	1	0	0	1		1	1	0	1	6
DA08 Diseñar programas de servicio al cliente para mantener su fidelidad	1	1	0	1	0	1	0		1	1	0	6
FA09 Adquirir tecnología dependiendo de las necesidades	0	1	0	1	0	0	0	0		1	1	4
FA10 Establecer un plan para conocer y aprender nuevos y mejores métodos de trabajo	0	1	0	0	0	0	1	0	0		0	2
FA11 Establecimiento de franquicias	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1		6
TOTAL DE DEPENDENCIA	4	7	1	6	3	8	4	4	6	8	4	55

De acuerdo a esta metodología de jerarquización de estrategias, la que se le debe dar importancia en primer término es a la de Implementación de procesos de

ISSN: 2594-1674

Asociatividad, por cuanto ella es la que ostenta el 16.4% de motricidad y apenas 1.8% de dependencia.

Tabla 6. Codificación de las estrategias.

ACCIONES	MOTRICIDAD	%	DEPENDENCIA	%
FO01 Estudio constante de las oportunidades de mercado existentes	6	10.9	4	7.27
FO02 Creación e innovación de diseños de productos para nuevos mercados	3	5.45	7	12.72
FO03 Implementación de procesos de asociatividad	9	16.40	1	1.81
DO04 Implementación de un sistema de información confiable, contable y de costos	4	7.27	6	10.9
DO05 Elaboración de un plan estratégico de exportación aprovechando el respaldo del gobierno	7	12.72	3	5.45
DO06 Diseñar un plan para aprovechar el comercio electrónico	2	3.64	8	14.54
DA07 Hallar nuevos nichos de mercados	6	10.9	4	7.27
DA08 Diseñar programas de servicio al cliente para mantener su fidelidad	6	10.9	4	7.27
FA09 Adquirir tecnología dependiendo de las necesidades	4	7.27	6	10.9
FA10 Establecer un plan para conocer y aprender nuevos y mejores métodos de trabajo	2	3.64	8	14.54
FA11 Establecimiento de franquicias	3	5.45	4	7.27
TOTAL	**55**	**100%**	**55**	**100%**

Formulacion de Estrategias para el Mejoramiento de la Productividad y Competetitividad de las Mipyme de Calzado ubicadas en San José de Cúcuta

En el proceso de adaptación de las empresas o de un sector de la economía a un modelo de globalización e internacionalización de la economía son imprescindibles los esfuerzos que estas adelanten

para el incremento de la productividad y por ende de la competitividad, como una herramienta para generar y fortalecer sus ventajas competitivas a través del uso racional de los recursos a su disposición. El aumento de la productividad está en función de la innovación técnica; de la gestión de la producción; de la organización del trabajo y de las relaciones laborales, en este orden de ideas se desarrollará la formulación de estrategias.

De acuerdo con el resultado arrojado por la metodología de la prospectiva se encontró una estrategia cuya motricidad es elevada y su nivel de dependencia bajo. La Asociatividad sería una de las estrategias a tener en cuenta para ser implementada por el sector calzado en

San José de Cúcuta, a continuación, se detalla de tal manera que quede explícita para el lector:

La asociatividad como estrategia competitiva: Se entiende por asociatividad, a un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

En la búsqueda de las estrategias más viables para enfrentar la competencia derivada de las aperturas, directivos de las empresas, independientemente del tamaño de éstas, pueden apelar a un conjunto de opciones las cuales se clasifican en dos grandes categorías, no excluyentes: las individuales y las colectivas. Las estrategias individuales son de la absoluta discrecionalidad de la gerencia, mientras que las colectivas requieren el concurso de numerosos participantes.

Entre las estrategias individuales que pueden emplear las empresas, además de las conocidas como de mejoramiento continuo y reingeniería, se encuentran otras menos divulgadas como la de Downsizing ("aplanar la organización): enfoque que pretende definir la estrategia y las formas de actuación para "reducir el tamaño" efectivo de la organización, con el fin de hacerla más eficiente y competitiva. Rightsizing ("ajustar el tamaño de la organización"): enfoque que pretende definir cómo debe la organización reorientar sus procesos hacia las actividades estratégicas en las que tiene competencias básicas y, por tanto, en las que crea valor y es eficiente.

Seis características importantes tienen la asociatividad, a saber:

Análisis del nivel de productividad y formulación de estrategias para el mejoramiento de la productividad y competitividad de las mipymes de calzado ubicadas en San José de Cúcuta, Colombia

- Es una estrategia colectiva.
- Tiene carácter voluntario.
- No excluye a ninguna empresa por el tipo de mercado en el cual opera.
- Permite resolver problemas conjuntos manteniendo la autonomía gerencial de las empresas participantes.
- Puede adoptar diversas modalidades jurídicas y organizacionales.
- Es exclusiva para pequeñas y medianas empresas.

La asociatividad permite el esfuerzo colectivo de varias empresas que se unen para solventar problemas comunes y se lleva a cabo mediante la acción voluntaria de los participantes, no siendo forzada la cooperación por ninguna empresa en particular. La decisión de intentar la asociatividad puede ser estimulada por instituciones ajenas a las empresas, como el Estado o los gremios empresariales, pero en

definitiva son las empresas las que deben llevarla a cabo. De acuerdo a esta característica la asociatividad se asemeja a una red horizontal pero se diferencia de ésta en que no hay restricciones para la afiliación. En las redes horizontales la cooperación se busca entre empresas que atienden al mismo mercado.

Una distinción adicional de la asociatividad es el carácter amplio de actividades de cooperación que puede abarcar. La asociatividad se puede establecer para múltiples propósitos desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y, al mismo tiempo, abarcar las diferentes etapas de los

procesos básicos de las empresas, a saber, diseño, manufactura, comercialización, servicio post-venta, entre otros. En principio, no hay limitación del ámbito de la cooperación en la asociatividad como sí lo hay tanto en las redes verticales como en las horizontales. En las redes verticales el ámbito de la cooperación está determinado, como ya se ha mencionado, por los intereses específicos de la cadena de producción o incluso por los intereses estratégicos de las empresas líderes. En las redes horizontales, la cooperación está restringida a los límites impuestos por los mercados en los cuales operan las redes. En la asociatividad tampoco hay restricciones para la participación en cuanto al tipo de actividad que desempeñe la empresa participante.

Dentro de las modalidades de la asociatividad se puede dar el caso de que las empresas participantes también integren una red horizontal de producción, donde todas ellas elaboran los mismos productos para un mismo mercado (cliente). En esta situación prevalece la independencia jurídica y cada empresa participante es responsable ante sus clientes por la calidad y condiciones de entrega de sus productos.

A estas condiciones podemos agregar otras, captadas de múltiples experiencias en diferentes sectores y regiones, tales como:

- Bajo conocimiento de las necesidades de los clientes y de nuevas oportunidades de los mercados internacionales.
- Altos costos de customizar productos diversos a los clientes.
- Grandes inventarios para satisfacer la inestabilidad de la demanda y la desconfianza de los proveedores
- Largas demoras para la penetración en el mercado.
- Largas demoras en la entrega de órdenes
-

Largos ciclos de ventas (lenta selección de alternativas, sin información detallada, ni políticas claras de retornos, etc.)

Para la implementación de esta estrategia se necesita tener claro un plan de acción con su respectivo cronograma de ejecución por parte del Gremio que aglutina a la mayoría de las empresas de este sector como lo es ACICAM, con la colaboración de la Academia (Universidades Privadas y públicas), la Cámara de Comercio de Cúcuta, Los Entes gubernamentales (Alcaldía y Gobernación) y los CARCE (Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior).

Innovación Técnica: Definida como la adopción de maquinarias y equipos más modernos, la creación de nuevos productos, la modificación o mejora de los existentes en el sector. La innovación tecnológica se puede presentar con la adquisición de maquinarias y equipos de tecnologías modernas o de punta que se utilizarán para la realización de una o varias operaciones en el proceso de elaboración de productos o servicios, esta adquisición se hace bien sea para reemplazar equipos existentes o para aumentar la capacidad instalada. Con la incorporación de tecnología más moderna se busca aumentar los volúmenes de producción, disminuir los tiempos de fabricación o procesamiento, mejorar la calidad y reducir costos. Como estrategias se plantean las siguientes:

- Automatización de los sistemas de información
- Automatización de las oficinas
- Rediseño y desarrollo de producto

Innovación de la gestión de producción: Corresponde al espacio donde se definen las líneas generales de transformación del proceso productivo a seguir por la empresa para ser competitiva en el mercado. Las

innovaciones en este campo conjuntamente con las innovaciones en la organización del trabajo son el resultado de una visión de trayectoria depurada de la producción y comprende la revisión y optimización de las operaciones en la planta de producción y su entorno y de los factores que la afectan: distribución de la planta de producción, tiempos de producción, racionalización de operaciones, servicios de apoyo a la producción como diseño, mantenimiento y control de calidad. Como estrategias se plantean las siguientes:

- Subcontratación de servicios
- Control estadístico del proceso
- Implementación del Justo a Tiempo.

Innovación en la organización del trabajo: La organización del trabajo determina la forma y contenido de las tareas asignadas al personal, reflejando la división técnica y social de la empresa. La innovación en la organización del trabajo toma como elemento básico la tarea, diferenciando claramente entre las tareas principales y las secundarias; las condiciones de las tareas, es decir, la diversidad de las operaciones a efectuar, el tiempo del ciclo, la complejidad o sobreposición de tareas, la cooperación con compañeros de trabajo y la autonomía del trabajador en el cargo. Un ejemplo de autonomía del trabajador sería la capacidad del trabajador para rechazar la materia prima y los insumos cuando éstos no corresponden con los estándares requeridos de calidad y también de intervenir con ideas o sugerencias en la racionalización de las distintas operaciones y etapas que comprende el proceso de producción.

Como estrategias se plantean las siguientes:

- Realizar cada año revisión de las tareas, funciones y procedimientos. Asignación de tareas del mismo nivel al trabajador; Asignándole la labor de inspección de calidad; Asignándole el manejo de los materiales que utiliza en el cargo.
- Enriquecimiento técnico de las tareas: Se puede dar con la asignación de las labores de mantenimiento de los equipos y maquinarias que maneja el operario; tareas de control estadístico.

Conclusiones.

Posterior al análisis de la data recabada en las empresas adscritas al gremio ACICAM, se llegó como resultado que las mismas adolecen de políticas y estrategias administrativas que propendan por la productividad y competitividad y por ende esto no les permite incursionar en los mercados internacionales, es por ello que los resultados de la investigación sirvieron para diseñar estrategias que busque el mejoramiento de la Productividad y Competetitividad, no solo a nivel local sino regional e internacional.

Con base en esto se plantearon las siguientes estrategias:

La asociatividad como estrategia competitiva.

Innovación Técnica

Innovación de la gestión de producción

Innovación en la organización del trabajo

Referencias

BLANCO, L. (2002). Productividad: Factor Estratégico de Competitividad a nivel global. Escuela Colombiana de Ingeniería. Bogotá

DRUCKER, P. (2012). Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá. Bogotá. Editorial Norma.

MOJICA SASTOQUE, F. (1991). La Prospectiva Técnicas para Visualizar el Futuro. Editorial Legis. Santa Fé de Bogotá.

PROKOPENKO, J (1989) Productivity Management. Editorial OIT

PORTER, M. (2000) Competitive strategy of the nations, Editorial Norma, Bogotá.

SANDOVAL D, J (2005). Contexto. Editorial UNAB Bucaramanga. (Pág. 28)

SERNA, H. (2004) Gerencia Estratégica: Planeación Y Gestión – Teoría y metodología. Editorial Legis

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Artículo 3. CASO PRÁCTICO: FRUTERÍA Y ABARROTES “LA PASADITA”, UNA MICROEMPRESA.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

Por:
Cecilia Aparicio García Muñoz
María del Carmen Navarrete Torres

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo 3.
CASO PRÁCTICO: FRUTERÍA Y ABARROTES "LA PASADITA", UNA MICROEMPRESA.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
Cecilia Aparicio García Muñoz
María del Carmen Navarrete Torres

Resumen

Frutería y abarrotes "La pasadita" es una microempresa que existe desde hace 14 años en el municipio del Centro de Villahermosa, Tabasco en México. El objetivo de este trabajo es analizar las causas de éxito que este negocio presenta en una época de crisis económica. Se utilizó una combinación de métodos; estudio de caso con una metodología de tipo cualitativa con la aplicación de un cuestionario así como la observación del fenómeno de estudio. Como resultado es un negocio con más de 14 años que no lleva a cabo ningún tipo de planeación estratégica pero que cuenta con 2 sucursales debido a las características como es el trato a los clientes, el servicio y sobre todo la calidad del producto.

Palabras clave:

Cliente, microempresa, y producto.

Abstract

Fruit and grocery store "La pasadita" is a small business that has existed for 14 years in the municipality of Villahermosa, Tabasco, Mexico. The objective of this work is to analyze the causes of success that this business presents in a time of economic crisis. A combination of methods was used; Case study with a qualitative methodology with the application of a questionnaire as well as the observation of the study phenomenon. As a result it is a business with more than 14 years that does not carry out any type of strategic planning but that has 2 branches due to the characteristics such as the treatment of customers, the service and above all the quality of the product.

Keywords

Client, microenterprise, and product.

Introducción

De acuerdo con los datos de del total de empresas consideradas en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2015), el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total, las microempresas, solo 11.5% capacita a su personal. (INEGI, 2016).

La empresa mexicana, al igual que las latinoamericanas enfrentan problemas como el financiamiento, organización, falta de planeación y capacitación y su importancia radica que en casi todos los países, más del 90% general empleo. En América Latina, la cantidad va de un 95 a un 99%, siendo el estrato más importante la microempresa, el cual aporta entre el 60 y el 90% de las unidades económicas (INEGI, 2015).

En México, se observa un comportamiento de principios y muertes de los negocios con periodicidad, además de que su movilidad

demográfica se considera elevada. El INEGI(2015) llevó a cabo el estudio retrospectivo Esperanza de vida de los negocios, para determinar la supervivencia, mortalidad y años de vida de los establecimientos en el país, de acuerdo al sector al que pertenecen, tamaño y edad. De acuerdo con la directora general adjunta de Censos Económicos y Agropecuarios del INEGI, Susana Pérez Cadena, la esperanza de vida de los micro negocios es menor a la de un negocio un poco más grande. Por cada negocio que nace con dos personas laborando en él, su esperanza de vida será de siete años. A los 10 años, su esperanza de vida será de 12, y con 25 años consolidados la supervivencia se duplica a 24 años, explicó la especialista (Baez, 2015). Un negocio que nace con 16 a 20 personas, tiene una esperanza de vida inicial de 23 años. Una década después tendrá 26 posibles años de seguir en el sector; y al llegar a los 25 años, se estiman otros 32 más de supervivencia.

Muchos establecimientos se resisten a los cambios y lo cual propicia su desaparición, y aunque la publicidad representa una poderosa estrategia para posicionar a las empresas en el mercado, la mayoría de los negocios no quieren invertir en esta valiosa herramienta debido a que muchas no cuentan con la solvencia económica u otras por que no consideran necesaria la publicidad para su desarrollo, puesto que piensan que una estrategia que les sirvió en su momento les servirá para siempre. Esta es una situación que prevalece en La frutería y abarrotes "La pasadita", una empresa familiar que se conserva vigente en el mercado por más 12 años y que, sin hacer uso de ninguna estrategia publicitaria, ha logrado posicionarse en el mercado con el gusto de los consumidores.

Este Este artículo tiene como objetivo el análisis y propuesta de mejora de un establecimiento en Tabasco. Dicho un negocio es micro y familiar al mismo tiempo ya que sustenta gran parte la actividad económica de una familia.

Revisión de la Literatura

Un proceso administrativo siempre es necesario que se lleve a cabo en toda empresa, ya sea grande, pequeña, mediana, micro, familiar, etc. debido a que una empresa organizada es la razón de éxito en la misma; solamente que llevar dicho proceso en muchas situaciones es difícil sobre todo en negocios familiares y muy pequeños ya que las personas (o dueños en este caso) tienden a realizar todo tipo de actividades sin que exista una línea divisoria en cada una de ellas.

La planeación estratégica necesita que las personas que toman las decisiones en una empresa tengan claro las estrategias que van a utilizar y cómo las van a adecuar a las distintas de acuerdo a las alternativas se presentan en la medida que van creciendo o posicionándose en el mercado (Contreras, 2013).

De acuerdo con Davis (2000), hay organizaciones que han implementado estrategias que las han limitado y las han llevado a cometer errores graves, y su efecto ha sido alejarlas de los objetivos planteados.

La estrategia de una organización consiste en cómo lograr los resultados y pueden ser diferentes independientes del tamaño de la organización debido a que una organización grande presenta problemas grandes diferente a los de una pequeña, mediana o micro. Lo importante es que los objetivos estén bien definidos hacia dónde se quiere llegar.

De acuerdo con el tamaño, de pequeñas, medianas y grandes empresas así como micros, las Pymes cada día forman parte de un gran mercado, en el cual compiten por lograr una porción de clientes, redistribuyendo sus porcentajes. Las grandes corporaciones, especializadas en mercados objetivo más amplios, han dejado de lado, la elaboración de productos dirigidos a pequeños segmentos de la población (Contreras, 2018).

Las micro, pequeñas y medianas empresas no son libres de formular estas estrategias, debido a que el mercado actualmente no solo exige ser competitivos a las grandes multinacionales, sino que también a las pequeñas empresas que están creciendo y buscan aspirar en diferentes áreas de negocio (Velásquez, 2004).

La permanencia una empresa en los negocios, al contrario de lo que ocurre con la esperanza de vida humana, ha ido en aumento. Al iniciar un negocio, la probabilidad de mantenerse "vivo" es de siete años. Sin embargo, dicha probabilidad será distinta de acuerdo al sector o tamaño del establecimiento (Baez, 2015).

Con la finalidad de disminuir el efecto de la información deficiente en la toma de decisiones en relación a la apertura de una empresa se toma en cuenta las capacidades empresariales en cuanto a la creación de empresas, establecimiento de redes de desarrollo del negocio, programas de capacitación y financiamiento de las nuevas empresas.

Estrategias que se han promovido, desde los programas de educación formal, como mecanismo de transmisión de conocimientos para difundir la cultura empresarial, así como el tamaño de la empresa al nacer, existen diferencias entre los auto empleados y las empresas con empleados, analizando que son grupos que nacen con intereses distintos, destacando que el autoempleo es básicamente un medio de vida y que las empresas con empleados tienen perspectivas de evolucionar. Los estudios de Santa María y Rozo (2009)

señalan que el crecimiento de la empresa tiene un efecto positivo en las decisiones de formalización, descubriendo una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la disposición del empresario a formalizar, acción que fortalece el desempeño de la misma, incrementando sus posibilidades de consolidación. En este panorama, la posibilidad de éxito de los emprendimientos está relacionada con su

tamaño, distinguen entre los auto empleados y las empresas con empleados, argumentan que son grupos que nacen con intereses distintos, concluyendo que el autoempleo es básicamente un medio de vida y que las empresas con empleados tienen perspectivas de evolucionar (Angelelli y Llisterri, 2003; Callejón y Ortún, 2009 citados por Texis, Ramírez, Aguilar, 2016)

Mintzberg (1994), argumenta que todas las organizaciones enfrentan incertidumbre en los ambientes por lo que en ocasiones el desarrollo de estrategias bloquea la visión del entorno. Powell (1992) afirma que la planeación estratégica no genera beneficios extraordinarios porque debido a se puede imitar y sustituir, por lo cual ya no representa una ventaja competitiva.

Estudiar las características del empresario como un factor de influencia de la planeación estratégica y el desarrollo de mejores estrategias, ha sido un papel importante en los resultados de desempeño de las empresas; el perfil del empresario y sus características psicológicas son variables importantes en el desempeño organizacional, sustentando que el tipo de emprendedor y la orientación de planeación explican las diferencias de desempeño, con una relación muy fuerte entre emprendedores oportunistas y la planeación estratégica (Boone, Brabander y Witteloostuijn 1996; Entrialgo

(2002) ; Bracker, Keats y Pearson (1988), citados por Texis, Ramírez, Aguilar, 2016).

Historia de la empresa

La empresa familiar Frutería y abarrotes "La pasadita" apertura sus operaciones en el año 2004. Creada por el matrimonio Méndez debido a la falta de empleo existente y del deseo de iniciar un nuevo reto, surge en la calle Vicente Guerrero de la Villa Ocuilzapotlán en la ciudad de Villahermosa Tabasco.

El inicio de operaciones fue difícil por la competencia, ya que el negocio consistía en un lugar muy pequeño, con surtido de toda clase de frutas y verduras, pero con la perseverancia, calidad y atención que brindaban, fueron adquiriendo clientes, lo cual les desarrolló su emprendimiento, aprendiendo todo sobre el negocio: compras, fijar precios, tratar a los clientes, etc. lo cual los llevó a tener estabilidad económica.

Debido a sus ventas y al esfuerzo de cada integrante de esta pequeña empresa, se les presentó la oportunidad de rentar un local comercial en la misma ubicación emprendiendo sus operaciones en el año 2006, ofreciendo una gran variedad de frutas y verduras; con el paso del tiempo, observaron que además de las frutas y verduras sus clientes solicitaban otros productos, como semillas, leguminosas y desechables, mismos que se fueron integrando a su almacén.

En el año 2010, se inaugura la primera tienda de abarrotes a lado de la frutería para ofrecer un servicio completo. Posteriormente se apertura una segunda sucursal de frutería y abarrotes pero esta vez en otro punto estratégico de la Villa Ocuilzapotlán, ofreciendo servicios de mostrador, pedidos anticipados y servicio de reparto. Siempre teniendo el objetivo de ofrecer productos de calidad, higiene y precios justos con esto se lo que se ha consolidado como una empresa competitiva en su región. Su crecimiento ha sido continuo y hoy constituye una empresa familiar

con una idea clara del negocio, responsables y profesionales que llegan desde antes del amanecer a la central de abasto a seleccionar sus productos para su venta cuidando que sean de primera calidad y precio justo, así como un trato directo al cliente escuchando siempre sus sugerencias. Actualmente cuenta con 10 empleados.

Metodología

Se empleó una combinación mixta de métodos: un estudio de caso con una metodología de tipo cualitativa descriptiva; se aplicó un cuestionario de empresas familiares de Kats, Brockhaus and Hills (1983 citados por Brockhaus 2004), al dueño de la empresa, además se utilizó la observación, analizando el comportamiento de los consumidores el cual se basó aproximadamente en 2 horas, tres veces por semana durante un mes; durante la observación se realizaron entrevistas personales a en un primer tiempo a 35 personas para saber la opinión y datos sobre empresa y posteriormente a 40 personas.

La hipótesis de este trabajo es: si una micro empresa realiza un proceso de planeación, será exitosa y tendrá mayor probabilidad de crecer y sobrevivir en el mercado.

Un enfoque cualitativo emplea la recolección y análisis de los datos para que se afinen las preguntas de investigación o se revelen nuevas interrogantes en el proceso de interpretación,

además de que con la recolección de datos se prueba la hipótesis con base en la medición numérica (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

De acuerdo con Yin (1989, 1998 citado por Martínez, 2006), la generalización a partir del estudio de casos no consiste desde una muestra o grupo de sujetos hasta un universo, como en las encuestas y en los experimentos, sino que se utiliza el estudio de caso único o múltiple para ilustrar, representar o generalizar a una teoría.

Resultados

Análisis de la empresa

Este análisis se llevó a cabo a través de la observación, donde se encontró lo siguiente:

La empresa carece de una misión, visión, objetivos y una estructura organizacional plasmados. No cuenta con un organigrama formal y en ocasiones las funciones se duplican, en ocasiones no hay buena comunicación. La empresa está dirigida por su propietarios quienes a la vez se ocupan del área contable y la toma de decisiones del negocio sin pedir ningún tipo de sugerencia, también forman parte de la misma los encargados de sucursales que muchas veces no tienen autoridad y los empleados generales quienes se encargan de los anaqueles, almacenes y limpieza del lugar.

En la relación a los productos la empresa ofrece un gran surtido de frutas y verduras; así como artículos de abarrotes como detergentes, productos lácteos, alimentos, entre muchos otros. Los precios de acuerdo a la opinión de los clientes son accesibles para el segmento que se atiende.

En relación a la ubicación, la empresa cuenta con una excelente ubicación desde su fundación, idónea para la venta de este tipo de productos ya que existe una gran afluencia personas que circulan a por los locales comerciales cercanos además de que el negocio y aunque el negocio posee una gran visibilidad para el público en general, no utilizan publicidad más que en el

anuncio del negocio, y otro de sus problemas es la carencia de estacionamiento propio para sus clientes.

En la siguiente tabla se pueden observar sus principales competidores.

Tabla 1. Competidores en la misma ubicación

Abarrotes	Frutas
El Porvernir	Frutería la Joya
Supermart (Frutería y Abarrotes)	Supermart (Frutería y Abarrotes)
Abarrotes Monterrey	Frutas y legumbres "El tío Nacho"
2da sucursal	
3ra sucursal	
Básicos y algo más.	Abarrotes Monterrey
	2da sucursal
	3ra sucursal

Fuente: Elaboración propia con base en entrevista realizada a los propietarios.

En la tabla 2 se realizó un análisis FODA.

Fortalezas	Oportunidades
• Buena reputación ente los clientes • Buena calidad de nuestros productos • Frutas frescas y variadas • Precios bajos • Variedad en nuestros productos • Selección de proveedores • Atención al cliente • Crecimiento notorio con el paso de los años • Calidad de servicio • Diferenciación en el servicio	• Los competidores no ofrecen la misma variedad de productos • Proveedores de productos frescos de calidad y bajos precios • Oportunidad de expansión en locales o abriendo nuevas sucursales • Nuevas tecnologías

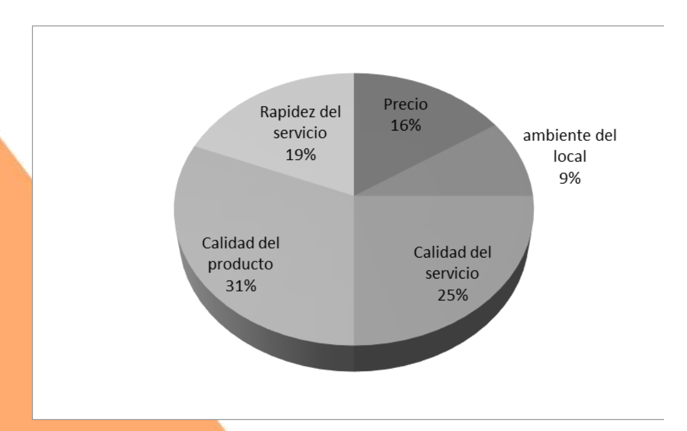
Debilidades	Amenazas
• Falta de abasto debido al poco personal • Falta de personal en temporadas importantes • Falta de información continúa • No hay presencia online • Falta de adaptación a nuevas tecnologías • Publicidad limitada.	• Guerra de precios • Competencia agresiva • Afectación a los precios de productos por: temporadas del año y factores climáticos • Cambios de situación económica • Crisis económica • Confianza del consumidor

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a entrevista realizada a los propietarios.

En relación a las entrevistas realizadas a los clientes sobre el porqué compran en el negocio se puede observar en la siguiente figura:

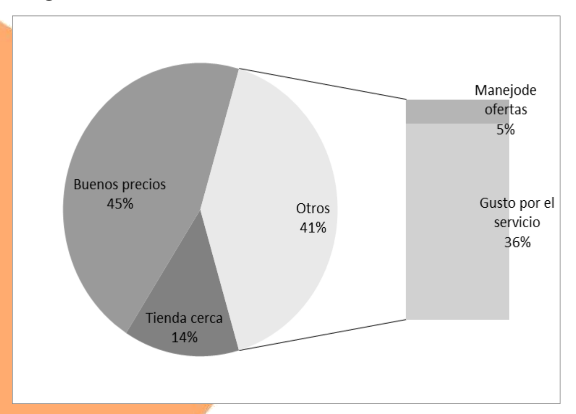
Figura 1. Características del porqué compran en el negocio.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2. Razones por las que compran en negocio.



Fuente: Elaboración propia.

Discusión

En relación a la observación realizada en el negocio y a las entrevistas se observó que falta designar las posiciones en el mismo, realizar evaluaciones periódicas sobre el cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos, realizar planeación y desarrollo de objetivos a corto y largo plazo, coordinar que los registros y sus análisis se ejecuten correctamente, que exista una buena comunicación entre el personal, dueños y proveedores. Este tipo de características encontradas en el negocio familiar, de acuerdo con Belausteguigoitia (2012) son debilidades en las mismas como el nepotismo, enfeudamiento, autocracia y paternalismo (sólo toman decisiones los padres), parálisis en la directiva y resistencia al cambio (debido a que tienen hijos profesionistas, pero no se toman en cuenta), manipulación familiar, contratación de profesionales poco calificados

(en este caso es familia); el fundador y líder que es el padre de familia es quien tiene la última palabra; la profesionalización implica un cambio gradual en la organización pero sobre todo en la mentalidad de cada uno de los elementos de la misma.

De acuerdo con Cruz, López, Cruz, y Meneses (2016) una de las causas por las que no crecen las micro empresas son los excesivos gastos personales y sin control, la mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones, falta de planeación, problemas de ineficiencia en producción e inventarios, problemas de ventas y de mercado, sucesión y problemas entre generaciones, dirección general deficiente, manejo de personal y contratación deficiente, problemas financieros, que en el caso de esta micro empresa familiar no se cumplen todos los puntos pero si afecta sobre todo la dirección, la ineficiencia en inventarios debido a que poseen 2 sucursales así como el manejo de personal.

Conclusiones

Como conclusión este negocio con apenas 14 años de funcionamiento, que inició debido a que el dueño carecía de empleo, ha sido exitoso en su área como es el comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas;

es interesante su aplicación al conocimiento debido a que constituye un ejemplo en la administración de cómo un obstáculo se puede convertir en una oportunidad de negocio ya que éste ha contribuido a la manutención de una familia y se observa que si llevara adecuadamente un proceso de planeación estratégica tendrían menos problemas con el personal, surtido y en ocasiones hasta atención al cliente, que a pesar de éstos, se observó que a través de las entrevistas, los clientes consideran que el negocio vende productos de calidad y además de que compran por el servicio y los precios, siendo su causa de éxito la calidad del producto, la atención y servicio a los clientes. Como limitantes en la investigación muchas veces no se pudo entrevistar totalmente a los clientes ya que estaban apurados o simplemente no

querían, el descubrimiento principal es que a pesar de que el negocio no lleva a cabo una planeación estratégica del mismo y empezó en un lugar pequeño a vender y actualmente cuenta con dos sucursales, publicidad mínima y que a pesar de que no se encuentran bien organizadas poseen clientes leales y continúan teniendo presencia en el mercado.

La hipótesis del trabajo no se comprueba debido a que aunque el negocio no lleva cabo una planeación estratégica, si lleva una administración de tipo empírico.

Referencias

Baez, C. (2015). ¿Cuánto tiempo "vive" un negocio en México?. CONACYT, Disponible: conacytprensa.mx/index.php/ciencia/economia/1111-reportaje-demografia-de-los-establecimientos.

Belausteguigoitia, I. (2012). Empresas Familiares, Dinámica, Equilibrio y consolidación. McGraw Hill. Tercera edición. México.

Brockhaus R. (2004). Family businnes succession: suggestions for future research. Family Business Review. 12,2. pp165-177.

Contreras, E. R. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. Pensamiento & Gestión, 35, pp. 152-181.

Davies, W. (2000). Understanding Strategy. Strategy and Leadership, 28(5), 25-
30.

Hernández, R., Fernández C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. 6ª. Ed. McGrawhill Education, México. D.F.

INEGI (2016). Se difunden estadísticas detalladas sobre las Micro, pequeñas y medianas empresas del país. Boletín de prensa 285/16.Disponible en: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

INEGI. (2015). Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos. Censos Económicos 2014. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística yGeografía:http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos//prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf

López, A. (2005). La planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa: una revisión bibliográfica. EconoQuantum, 2 (1), pp. 141-164.

Martínez, P. C. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. Pensamiento & Gestión, 20, pp. 165-193.

Cruz, M., López, E., Cruz, R., y Meneses, G.(2016). ¿Por qué no crecen las Micro y

Pequeñas empresas en México? En La Micro y Pequeña Empresa: Un análisis desde la perspectiva económico-administrativa. Tópicos Selectos de Micro y .Pequeñas Empresas - ©ECORFAN-San Juan del Río Querétaro-

Mintzberg, H. (1994) The Rise and Fall of Strategic Planning, The Free Press, Nueva York.

Powell, T. (1992) "Strategic Planning as Competitive Advantage", Strategic Management Journal, vol. 13, núm. 7, pp. 551-558

Texis, M., Ramírez, M. y Aguilar, J.G. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. Contaduría y Administración, 61, pp.551-567.

Velásquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. Estudios Gerenciales, (93), 73–98

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

.



Artículo 4. DETERMINANTES DEL ENTORNO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL COMERCIO MINORISTA TRADICIONAL (MISCELÁNEAS), EN EL MUNICIPIO DE HUATUSCO, VERACRUZ.

Universidad Politécnica de Huatusco

Por:
Cynthia Cruz Carrasco, Pablo Hernández Cuacua, Erika María Gasperín García.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo 4. DETERMINANTES DEL ENTORNO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL COMERCIO MINORISTA TRADICIONAL (MISCELÁNEAS), EN EL MUNICIPIO DE HUATUSCO, VERACRUZ.

Universidad Politécnica de Huatusco
Cynthia Cruz Carrasco, Pablo Hernández Cuacua, Erika María Gasperín García.

Resumen

El objetivo del presente trabajo es analizar los factores socioculturales determinantes en la actividad emprendedora del comercio minorista tradicional (misceláneas), en el municipio de Huatusco, Ver. La investigación tiene un diseño metodológico mixto, conformado por un estudio cuantitativo-cualitativo no experimental de tipo longitudinal de tendencia los resultados señalan una correlación positiva media entre actividad emprendedora y la infraestructura comercial y profesional y una correlación negativa con los programas de gobierno.

Palabras clave

Emprendedor, comercio minorista tradicional, factores socioculturales.

Abstract

The objective of this paper is to analyze the sociocultural factors that determine the entrepreneurial activity of traditional retail (miscellaneous), in the municipality of Huatusco, Ver. The research has a mixed methodological design, consisting of a quantitative-qualitative non-experimental study of type longitudinal trend the results indicate a positive average correlation between entrepreneurial activity and commercial and professional infrastructure and a negative correlation with government programs.

Keywords

Entrepreneur, traditional retail, sociocultural factors.

Introducción

En México, el 54% de las ventas minoristas de productos de consumo de alimentos, bebidas, cuidado personal y limpieza, entre otros, se realiza en las tiendas tradicionales, mientras que el 45% restante lo hace a través de las redes comerciales. De acuerdo con Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (Anpec), en el país existen más de un millón de tienditas, las cuales se ubican principalmente dentro de barrios, o colonias populares, con un peso económico de 600 mil millones de pesos, las cuales brindan un abasto nacional del 48%, y un horario de 12 horas al día, generando al año 3.4 millones de autoempleos, en su mayoría no poseen terminales bancarias, pero brindan crédito a sus clientes, así como productos de calidad para sus consumidores, con una incidencia media en inseguridad.

Aunque el crecimiento de las grandes cadenas de tiendas de conveniencia como Oxxo, 7-Eleven, Extra y K, entre otros, ha sido acelerado, las tradicionales tienditas de la esquina aún sobreviven, al grado de que ambos formatos coexisten en unos pocos metros en muchas ciudades del país. Los clientes fieles a

estos pequeños negocios se basan en la confianza y la facilidad de pago, mientras que los que van a las tiendas de conveniencia, lo hacen por la comodidad y garantía de que encontrarán lo que buscan, incluyendo el pago de servicios domésticos (Milenio, 2016)

No obstante, las tiendas de conveniencia y misceláneas poseen modelos de negocios distintos, las misceláneas compiten fuertemente, aunque cuentan con la desventaja de estar poco profesionalizadas y tener recursos limitados para expansión (El economista, 2013). Situación, por la cual el presente trabajo, analizará los factores socioculturales determinantes en la actividad emprendedora del comercio minorista tradicional (misceláneas) en el municipio de Huatusco, Ver, partiendo de la revisión de la literatura que menciona tres enfoques generales de emprendimiento: enfoque económico, psicológico y social-cultural o institucional. La estructura de la investigación se divide en cuatro apartados el primero corresponde a la introducción donde se desarrolla la revisión teórica del comercio minorista tradicional y la actividad emprendedora, en el segundo se describe la metodología aplicada para la obtención de datos de las variables en estudio, en el tercero se analizan los resultados obtenidos y finalmente se aborda la discusión y conclusión, con el objetivo de analizar los factores socioculturales determinantes en la actividad emprendedora del comercio minorista tradicional (misceláneas), en el municipio de Huatusco, Ver.

Revisión de la Literatura

Comercio minorista tradicional

El comerciante al menudeo se entiende como vendedor al detalle. El concepto de Castillo Berthier (1994: 64) aclara el término: «Menudeo o detalle: es la actividad en la que un comerciante le vende directamente al último consumidor». Aquí se específica al oferente y su distribución al detalle; es decir, al consumidor final en unidades mínimas. La definición del INEGI (2016) complementa estos conceptos: «se entiende al detallista como el comerciante que vende al por menor. El comercio al por mayor, como la compra de mercancías en grandes cantidades –al por menor– para su reventa en pequeñas cantidades a los consumidores finales de manera directa»

Esta integración del comercio al menudeo privado, que ofrece bienes de consumo personal al detalle, Marshall lo concentró en dos grandes grupos: 1) el gran establecimiento comercial y, 2) el pequeño tendero. Al primero lo caracterizó de la siguiente manera: a) efectúa compras en mejores condiciones, b) posee transportes más baratos y seguros y, c) ofrece una mayor variedad de bienes, apropiada a los gustos de los consumidores. Las particularidades del segundo: a) realizaban ventas a crédito, –actualmente son conocidas como ventas de «cartera», según los propios «tenderos», b) requieren de un pequeño monto de inversión y, c) puede subsistir el negocio con una mínima ganancia (1954: 240-241). Marshall hace referencia desde entonces a la importancia que representa la tienda de abarrotes para la

dinámica de la economía. Como se observa, son las mismas características de las tiendas de abarrotes en la actualidad.

Las características de las tiendas al menudeo, son las siguientes: en general son atendidas por sus propietarios y no existe el autoservicio. Los productos que distribuyen son poco diversos: en alimentos ofrecen algunos abarrotes comestibles

y algunos productos perecederos. De estos últimos solamente ofrecen seis tipos de productos. También brindan abarrotes no comestibles y alimentos «chatarra». No existe diversidad de bienes y no manejan las 24 líneas de artículos restantes, a diferencia del moderno, que participa en todas las líneas y de cada una ofrecen una gran variedad (ANTAD, 2000: 6-7). La clase de actividad más representativa de este grupo es la de abarrotes. La infraestructura de este último consiste en instalaciones fijas con un área de ventas, de exhibición y bodega no mayor a los cincuenta metros cuadrados. En el ámbito tecnológico, no poseen cajas registradoras para el cobro de las mercancías o el control de las mismas. Cuentan con uno o dos aparatos especiales de refrigeración para los productos que así lo requieren. No poseen integración vertical ni horizontal. Adquieren de sus proveedores las mercancías en pequeños volúmenes, por lo que el costo es mayor, mismo que se ve reflejado en el precio del producto, el cual ofrecen con un alto margen de comercialización. Los artículos obtenidos para la reventa los realizan de la misma manera; es decir, en proporciones muy pequeñas; sin embargo, son de alta rotación. El establecimiento no cuenta con estacionamientos especiales. Se ubican principalmente en la casa habitación de sus propietarios, misma que se localiza principalmente en las zonas de bajos y

medios ingresos. La productividad obtenida por trabajador es muy baja (Bocanegra, 2007). En este sentido surge la necesidad de realizar un análisis de los factores.

1.1 Enfoques del Emprendimiento

El fenómeno del emprendimiento o creación de empresas presentaría una visión parcial si solo se analizará desde la perspectiva de las características y comportamientos de los empresarios individuales (Van de Ven, 1993) por lo cual debe centrarse en factores sociales, económicos y estructurales como determinantes de este fenómeno. Por una parte, Gartner (1985) describe la creación de una empresa como un fenómeno, multidimensional donde intervienen cuatro enfoques: 1. Empresarios (emprendedor); 2. Actividades emprendidas por el emprendedor en el proceso de creación; 3. Entorno donde se sitúa la nueva empresa; 4. Estructura organizativa y la estrategia de la nueva empresa. Por otro lado Gibb (1993) Menciona cuatro principales enfoques: 1. Enfoque de personalidad empresarial, desde la literatura económica describe el papel tradicional del empresario, sus principales rasgos y características personales; 2 Enfoque de desarrollo organizacional, integrado por modelos que analizan las etapas de desarrollo de las empresas y la relación que existe entre los objetivos personales y empresariales; 3 Enfoque de gestión empresarial, analiza la capacidad de la empresa para tomar decisiones racionales acerca del desarrollo del producto y

temáticas relacionadas con la orientación estratégica; 4. Enfoque sectorial, Engloba el

estudio de factores exógenos (sectores industriales y del impacto de factores limitaciones exteriores). Veciana (1999) Menciona cuatro enfoques teóricos: 1. Económico, 2. Psicológico, 3. Socio-cultural o institucional y 4. Gerencial referente a tres niveles de análisis: micro (nivel individual), meso (nivel de empresa) y macro (nivel global de economía). Estas clasificaciones de factores que inciden en la creación de una empresa integran

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

la relación de tres elementos claves: el empresario, la empresa y el entorno. Desde el análisis de estos factores la investigación del emprendimiento se puede sintetizar en tres grandes enfoques

1.1.1 Enfoque económico

Engloba los aspectos relacionados a la racionalidad económica y plantea que el emprendimiento obedece a temáticas puramente económicas, los autores que lo proponen son (Audretsch y Thurik 2001; Audretsch y Keilbach 2004; Parker 2004; Wennekers et al. 2005, entre otros).

1.1.2 Enfoque psicológico

Postula que son los factores individuales o rasgos psicológicos de las personas (McClelland 1961; Collins et al. 1964; Carsrud y Johnson 1989; entre otros) los que determinan la actividad emprendedora.

1.1.3 Enfoque socio-cultural o institucional

Defiende que es el entorno socio-cultural (Shapero y Sokol 1982; Aldrich y Zimmer 1986; Berger 1991; Busenitz et al. 2000; Steyaert y Katz 2004; Manolova et al. 2008; entre otros) el que condiciona la decisión de crear una empresa.

El enfoque sociocultural o institucional analiza cuáles son los aspectos sociales e institucionales que impulsan la actividad emprendedora: marginalidad social, religión, familia, ideología dominante, entorno empresarial, cultura, entre otros (Santos, 1998).

Las teorías que fundamentan este enfoque son: teoría de la marginación, teoría del rol, teoría de redes, teoría de la incubadora, teoría de la ecología y teoría institucional.

1.1.4 Teoría de la marginación

Surge de los resultados de investigaciones que manifestaron factores negativos como detonantes de la creación de nuevas empresas y las personas aptas para desarrollar una empresa, son las sufren un deterior del rol (Collins et al., 1964) o suceso disparador (Shapero, 1982), es decir sujetos marginados o inadaptados.

De acuerso con Brunet y Alarcon (2004) para convertirse en empresario son indispensables dos factores: un periodo de incubación, de maduración de la idea desde hace algún tiempo; Un evento impulsor negativo, como desempleo de larga duración, despido, falta de seguridad en el empleo, rechazo de ideas, etc (Tervo 2006) que propicie el proceso de creación de una empresa.

1.1.5 Teoría del rol

Describe como en algunas zonas geográficas impulsadas por sectores industriales y modelos de emprendedores generan la aparición de nuevos empresarios (Nueno, 1996) existiendo mayor emprendedurismo en unas zonas que otras.

Veciana (1999) menciona algunos factores del entorno que fomentan la generación de nuevas empresas: Sucesos que fomenten una cultura empresarial, Existencia de mercado, Valoración del empresario por parte de la sociedad, disponibilidad de recursos, disponibilidad de mano de obra cualificada y directivos, posibilidad de financiamiento y capital de riesgo, disponibilidad de centros de información y servicios de asesoramiento, reconocimientos a la función empresarial: económicos y sociales, factores institucionales: actitud favorable y medios y políticas de fomento.

1.1.6 Teoría de redes

Fernández y Junquera (2001) definen una red como un sistema de relaciones de intercambio coordinado por diferentes empresas especializadas en las distintas actividades de la cadena de valor del producto. Estas redes se establecen con la finalidad de interactuar entre emprendedores, clientes, proveedores, entidades de crédito, organismos públicos, amigos, familiares, instituciones empresariales para la obtención de recursos imprescindibles para el desarrollo de la nueva empresa.

1.1.7 Teoría de la incubadora

Según NBIA (National Business Incubation Association) una incubadora de empresas es un organismo de desarrollo económico diseñado para acelerar el nacimiento y el crecimiento de emprendimientos a través del aporte de recursos y servicios que sirven de soporte para la empresa naciente, por lo cual el desarrollo de iniciativas empresariales está determinada por estos organismos que durante un periodo de tiempo incuban una idea, la desarrollan y demuestran su viabilidad hasta generar una nueva empresa.

1.1.8 Teoría de la ecología de las organizaciones

Esta teoría desarrollada por Hannan y Freeman (1997) y continuada por Baumol (1993) postula que el ciclo de vida de las empresas: nacimiento, crecimiento y muerte, es determinado por el entorno más que por la decisión de ser empresario. Veciana (1998) explica las premisas básicas de esta teoría: las formas de organización en un momento determinado de su desarrollo son incapaces de adaptarse a los cambios del entorno, los cambios del entorno generan nuevas empresas, así mismo la variación en el número de empresas es relativa a procesos demográficos de creación y término de éstas.

1.1.9 Teoría económica institucional.

Analiza los factores sociales e institucionales que propician que los individuos emprendan. Boettke y Coyne (2006) mencionan que las instituciones proveen la estructura o marco para el crecimiento económico, mientras que el emprendedor será quien desarrolle este crecimiento. Algunos autores de esta teoría distinguen entre factores formales e informales en la creación de empresas. Instituciones formales: leyes, reglamentos, reglas que son mecanismos reguladores coercitivos e instituciones informales: normas, culturas, ética organismos normativos y cognitivos.

1.2 Definición de emprendedor

Ricardo Mora Pabón en su estudio denominado "Actitudes Emprendedoras con profesionales que crearon Empresa", citando a Quintero 2007 define la actitud emprendedora como una conducta permanente de administrar los recursos para generar resultados según la actividad en que se desarrolla.

En la investigación antes mencionada (Pabón, 2011) describe las actitudes como los enunciados o juicios evaluadores de personas, objetos o eventos. Poseen tres componentes: cognitivo -segmento de opinión o creencia-, afectivo -segmento emocional o sentimental- y comportamental -intención de conducta de cierto modo hacia alguien o algo- (Robbins & Judge, 2011).

De este modo podemos orientar el concepto de actitud emprendedora hacia una serie de características que el emprendedor debe poseer para el logro de metas y objetivos.

De acuerdo con John Kao (1989), citado en el libro "el emprendedor de éxito, el emprendedor es una persona con características muy

particulares, entre ellas: compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a las metas y oportunidades, iniciativa y responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, realismo, autoconfianza, altos niveles de energía, busca de realimentación, control interno alto, toma de riesgos calculados, baja necesidad de estatus y poder, integridad y confiabilidad y tolerancia al cambio.

Actividad Emprendedora.

El GEM conceptualiza la actividad emprendedora como un proceso continuo integrado por: los nuevos emprendedores que participan en la creación de un negocio, los emprendedores dueños de nuevos negocios y quienes poseen un negocio ya establecido.

Así mismo, el principal indicador que aporta el GEM es la tasa de actividad emprendedora o TEA (Total Entrepreneurial Activity, por sus siglas en inglés), que incluye tanto a emprendedores nacientes como a los nuevos.

La tasa de actividad empresarial o TEA es la proporción de personas entre 18 y 64 años en una economía que están en proceso de iniciar un negocio o han empezado uno nuevo que no supera los 42 meses.

La TEA está compuesta por dos tipos de emprendedores: emprendedores nacientes y los nuevos empresarios. Los primeros son las personas entre 18 y 64 años que han comprometido recursos para empezar una empresa pero aún no han pagado sueldos o salarios.

El segundo componente de la TEA, los nuevos empresarios, personas entre 18 y 64 años que administran su propio negocio, con hasta 42 meses de existencia y que han pagado salarios.

2.2 Ecosistema emprendedor

El ecosistema de emprendimiento se define como "el estudio, análisis y explicación de las diferentes relaciones complejas entre instituciones y personas emprendedoras con sus entornos académicos, sociales, políticos y económicos" (Arraut, 2011)

La economía del conocimiento se basa en la industria del capital intelectual, cuyas empresas están en las universidades. Es por esto que, desde las universidades, se debe jugar un rol de liderazgo en la generación de un nuevo tejido empresarial sostenible. Para ello, se puede diseñar herramientas y soluciones que faciliten la creación de empresas sostenibles; es decir, definir ecosistemas que apoyen la acción emprendedora. (Arraut, 2011)

2.4 Factores externos e internos del emprendimiento

Los factores del entorno engloban: las economías de localización, las economías de urbanización, el entorno financiero, la intervención y la regulación económica, la coyuntura económica, el capital social, la cultura empresarial de la sociedad, la capacidad investigadora/innovadora regional, la estructura sectorial de la actividad económica, los movimientos de población e inmigración y la estructura empresarial por tamaño de las empresas.

Entre los factores personales se incluye: la necesidad de conseguir logros, el control interno, la tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgos, la orientación a la oportunidad, el fuerte compromiso, la insatisfacción con el trabajo asalariado, la seguridad personal, la formación, el entorno familiar y social, la edad, la configuración del equipo directivo, el temor al

fracaso y el fracaso empresarial, la capacidad de financiación. García et. al (2004)

Según Lounsbury (1998) en los factores de entorno, la actitud de emprendimiento de las personas se ve condicionada por los aspectos sociales y culturales, por su parte. Benavente (2008) argumenta que las variables existencia de economías de escala, la concentración de mercado, crecimiento o decrecimiento de mercado y el ciclo económico condicionan el emprender nuevos negocios.

La literatura relacionada con el emprendimiento ha señalado en los factores externos, la importancia que presentan el contexto y el entorno global donde se ubica el emprendedor. Según Audretsch y Keilbach, 2008; Bergmann y Sternbert, 2007; Frank et al., 2007; Reynolds et al., 2007 estar inmerso en un área geográfica que impulsa el emprendimiento o por tradición familiar impulsa el surgimiento de "modelos a imitar" y la generación y transferencia de conocimiento. Las personas que crecen en el seno de una familia emprendedora presentan mayor propensión a crear negocios propios, al riesgo, a la autonomía y desde la infancia se han percibido como emprendedores (Gorton, 2000).

Respecto a los factores personales en la actitud emprendedora Minniti y Nardone (2007), Djankov et al. (2006) señalan que el grado de voluntad para emprender se ve influenciado por las variables sociodemográficas como la edad y el nivel de formación. Además de forma general la literatura presenta que a mayor edad existe más posibilidad de ser emprendedor (Evans y Jovanovic, 1989; Bird y Brush, 2002; Caseo et al., 2010). No obstante autores como Wagner (2000) argumenta que a mayor edad aumentan las cargas familiares y las responsabilidades económicas por lo que es más difícil emprender.

La relación entre actitud emprendedora y formación académica en la literatura presenta resultados contrarios pues hay estudios que presentan esta relación como positiva (Davidsson y Honig, 2003; Delmar y Davidsson, 2000) y otros como negativa (Johansson, 2000; Uhlaner y Thurik, 2007).

En la mayoría de los estudios las variables sociodemográficas edad y formación académica son las más citadas, sin embargo existen otras variables a tomar en consideración: percepción de oportunidad de negocio, autoconfianza en las habilidades y conocimientos propios, temor al fracaso. Así mismo autores como Hamilton (2000) Herron y Sapienza (1992) Noorderhaven et al. (2004), afirman que la insatisfacción laboral es un factor determinante que impulsa la intención emprendedora.

El modelo GEM considera que existe una relación directa entre las condiciones estructurales del entorno (Entrepreneurial Framework Conditions: EFC), el comportamiento de los empresarios, la dinámica empresarial y el crecimiento económico.

Si las condiciones del entorno son favorables, se generan oportunidades empresariales y se promueven las capacidades requeridas para que exista una mayor dinámica empresarial. Estas condiciones son evaluadas mediante la Encuesta Nacional de Expertos (NES), donde se analizan las dimensiones del marco emprendedor: financiamiento al emprendimiento, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación emprendedora, transferencia de I+D, Infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, infraestructura física y de servicio, normas

sociales y culturales y emprendimiento social. Estas variables se describen a continuación:

Financiamiento al emprendimiento: Disponibilidad de recursos financieros para las nuevas empresas y/o en crecimiento, estos recursos incluye subsidios o apoyos públicos, inversiones formales e informales créditos bancarios, microcréditos, etcétera.

Políticas de Gobierno: Hace referencia al alcance de las políticas gubernamentales en cuanto a su apoyo a la creación de nuevas empresas y/o en crecimiento. Se divide en dos componentes: emprendimiento como tema relevante económico y regulaciones y exención de impuestos que fomenten la creación de empresas, estas incluyen a los impuestos, trámites burocráticos, obtención de licencias, regulaciones, procesos de registro, nivel de atención a los emprendedores por parte del personal público, etcétera.

Programas de Gobierno: La presencia y calidad de programas gubernamentales que orientan la creación de la pequeña y mediana empresa en todos los niveles (local, regional, nacional) mediante programas para jóvenes, programas para inmigrantes, existencia de incubadoras de negocios, programas de apoyo para emprendimientos específicos, etcétera.

Educación y Formación: El grado de incorporación del entrenamiento y motivación a la creación de empresa y dar soporte a las empresas existentes en el currículo académico en todos los niveles. Se divide en dos componentes: la educación en emprendimiento a nivel de educación primaria y secundaria y la educación en emprendimiento a nivel de educación superior.

Transferencia de I+D: El nivel en el cual la investigación y desarrollo nacional fomenta la identificación de oportunidades de nuevos negocios y está disponible para las nuevas pequeñas y medianas empresas, llevadas a cabo principalmente por universidades o centros de investigación.

Infraestructura comercial y profesional: La presencia de derechos de propiedad, comerciales y otros servicios legales y el apoyo a la nueva pequeña y mediana empresa a través de despachos contables, de consultoría, servicios legales, administrativos, centros de acceso a nuevas tecnologías, etcétera.

Apertura del mercado interior: Analiza las características del mercado que impulsan o limitan a la actividad emprendedora, como las características de la demanda comercial, los suministros, las exportaciones e importaciones, niveles de competencia, monopolios, barreras de entrada, existencia de oportunidades de negocio, entre otras.

Acceso a infraestructura física: Facilidad de acceso a recursos físicos que favorecen la actividad emprendedora como carreteras, cuotas de peaje; servicios básicos como agua, electricidad, gas, telefonía, otras tecnologías de información, espacios físicos para hacer negocios, servicios logísticos, etc.

Normas sociales y culturales: Nivel en el cual las normas sociales y culturales fomentan o permiten la ejecución de acciones conducentes a nuevos métodos de negocios o actividades que aumenten la riqueza y el ingreso individual favoreciendo la actividad emprendedora.

Emprendimiento social: Analiza cómo las nuevas empresas y las ya existentes, además de perseguir beneficios económicos, hacen frente a las necesidades sociales y medioambientales en la región.

Para la presente investigación se retoman los factores citados en el GEM 2014, hemos mencionado los siguientes factores: Características sociodemográficas; Emprendimiento (apoyo financiero, políticas de gobierno, programas de gobierno, educación y formación, transferencia de I+D, Infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interior, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales) que influyen en la decisión de emprender en la creación de Pymes en la ciudad de Huatusco.

Metodología

La investigación es de naturaleza explicativa. En el análisis de la obtención de datos se utilizó el enfoque mixto, es decir, el método cualitativo y cuantitativo. El instrumento de recolección de datos se construyó, tomando como referencia el GEM, 2014, Monitor Global de Emprendimiento. Para la medición de los Factores socioculturales determinantes en la actividad emprendedora de tiendas de conveniencia en el municipio de Huatusco, se diseñó un cuestionario de opción múltiple que mide las siguientes variables: actividad emprendedora, apoyo financiero, políticas de gobierno, programas de gobierno, educación y formación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interior, acceso a la infraestructura física y normas sociales y culturales.

Para la aplicación del cuestionario fue necesario obtener una muestra del tipo aleatorio simple donde todas las unidades del universo tienen la posibilidad de ser incluidas en la muestra, la unidad de análisis fueron las misceláneas registradas en el SIEM del municipio de Huatusco, las cuales fueron 103, de las cuales se obtuvo una muestra representativa de 25 unidades económicas, con un margen de confianza del 95%. Las encuestas se aplicaron a los dueños o administradores de edad entre 18 y 64 años, que se encuentran inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa.

6.2.4 Método de comprobación de hipótesis.

Para comprobar la hipótesis, mediante la prueba estadística de correlación de Pearson se analizó la relación entre el índice de gestión social municipal y desarrollo local, la hipótesis será aceptada si resultase un coeficiente de correlación positiva mayor a la media, es decir mayor de 0.5 (Hernández, 2006). Asimismo, se analizará el nivel de regresión para ver el grado de predicción de las variables.

El coeficiente de correlación se derivará de un resumen estadístico del grado de relación o asociación entre variables (Hopkins, 1997) es una medida objetiva y precisa para describir el grado de relación entre dos variables (Levin y Rubin, 1996). El grado de relación lineal puede variar desde una correlación negativa perfecta de r= -1 hasta una correlación positiva perfecta de r = +1. La magnitud de la relación está indicada por el valor absoluto del coeficiente de correlación donde, entre mayor sea la magnitud de r, más fuerte la relación y mayor la predictibilidad de las variables correlacionadas (Salkind, 2004). Tenemos entonces que, la correlación no establece directamente una relación causal pero puede proporcionar pistas sobre las causas.

Con los datos obtenidos se generó una matriz de datos, para generar las bases de datos y realizar la descripción de la información y realizar la prueba de hipótesis.

H

1. Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y los factores socioculturales

H2: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y las políticas de gobierno

H3: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y programas de gobierno

H4: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y educación y formación

H5: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y transferencia de I+D

H6: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora e infraestructura comercial y profesional

H7: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y apertura del mercado interior

H8: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y el acceso a infraestructura física

H9: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y las normas sociales y culturales.

Resultados

De los resultados de la investigación: Análisis de los factores que inciden en la creación y permanencia de tiendas de conveniencia en el Municipio de Huatusco, se analizaron diversas categorías con el objetivo de identificar las que principalmente impactan en la permanencia y la relación con el emprendimiento. En la categoría de condiciones socioeconómicas cabe resaltar los siguientes aspectos: Del total de los encuestados el 55% son hombres los cuales están al frente de las misceláneas contra un 45% que son mujeres. La edad de los administradores o dueños de las unidades económicas oscila entre 35 y 65 años, dividido en las siguientes edades: el 35% de personas es de 35-44 años, siguiéndole la edad de 45-54 con un total de 30%, de 25-34 años con un total de 9% y por ultimo de 55-65 años con un 26%. Con respecto a la educación el 78% de los entrevistados solo cuentan con primaria y secundaria completa, el 13% de los entrevistados mencionaron tener estudios de Educación Media y Superior. Con respecto al estado civil de los entrevistados, se identificó que el 83% de los encuestados es casado. Se identificó que el 30% de los encuestados inició con experiencia en el sector como empresario y dedican más de 8 horas diarias al trabajo. En la categoría de Conocimientos y habilidades emprendedoras, un 35% de los encuestados inició su negocio por independencia, 21% fue por incrementar su negocio, 22% por necesidad y 22% por otras cuestiones. Las unidades económicas encuestadas cuentan de 1-10 colaboradores y solo el 52% no tiene expectativas de crecimiento. Con respecto a la competencia, 52% de los emprendedores comentaron que existe mucha competencia en el gremio. El 43% de las unidades económicas del comercio minorista tradicional están constituidas con uno o varios dueños sin registro en hacienda, el 35% está registrada como persona física con actividad empresarial, 22% constituida como empresa S.A, S.R.L requieren de asesoría para poder estar legalmente establecidas en la localidad.

El tiempo que llevan las unidades económicas operando en la ciudad de Huatusco, se encuentra dividido en los siguientes rubros: el 50% llevan más de 3.5 años, el 36% mayor a 3 meses pero menor a 3.5 y con un 13.64% las tiendas llevan menos de tres meses. La estabilidad de las unidades económicas radica en que el 61% cuentan con terreno- casa propia para operar su negocio y solo el 31% tienen un lugar rentado. De acuerdo a los datos arrojados por la encuesta, el 74% no tuvieron con anterioridad otra empresa, el 52% de los empresarios iniciaron solos su negocio, mientras el 44% menciono haber iniciado la empresa con

otra persona y solo el 4% con más de una persona. Respecto a la categoría de políticas de gobierno para la realización de los trámites administrativos y legales, el 39% de los encuestados respondieron que aún no han realizado los trámites legales, 26% un año o más, 18% solo tardaron un mes y 17% tardaron de un mes a un año. El costo de los impuestos y tasas del gobierno federal, estatal y municipal, fueron considerados en un 39% como regulares, el 35% muy elevada y 26% elevadas. Con respecto a los datos arrojados, los apoyos a las empresas en la política del gobierno estatal y federal, son considerados por las empresas en un 53% regular, 33% malo, 14% excelentes. Los impuestos del gobierno federal, estatal y municipal son considerados en un 43% altos, 19% accesibles, 19% muy altos y 19% bajos. El 57% de las unidades económicas, no conocen dependencias gubernamentales que brinden apoyos a empresas, por lo que se requiere mayor vinculación entre el gobierno y las empresas. Respecto a los programas de gobierno se puede observar que 48% dicen que ni falso ni cierto es que en la región los programas gubernamentales de apoyo a las empresas están al alcance de todos, mientras tanto 39% dicen que es falso, 9% totalmente falso y 4% más bien cierto. Otro importante dato es que el 64% de los emprendedores iniciaron su empresa con recursos propios, mismos que se apoyan de instituciones financieras de capital privado. Con lo que concluimos que las personas no dependen de los programas de gobierno para impulsar su Mipyme. Con referencia a la variable de educación y capacitación, con un 91% los encuestados respondieron que no han recibido capacitación por parte del gobierno, mismos que el 74% respondió que no han asistido a ningún curso en lo que va del año. Transferencia de tecnología: En este tema el 74% respondieron que no han implementado tecnologías y procesos en su empresa para su mejor administración y el 26%respondieron que sí. También comentaron que el 61% afirma que no ha recibido capacitación en altas tecnologías por parte de universidades y Centros de investigación. Infraestructura comercial y profesional: En cuanto al acceso a los servicios bancarios, los entrevistados han comentado que sí han recibido buen servicio con un total de 52%, sin embargo, en lo que es la asesoría legal, laboral, contable y fiscal no hay buenos resultados ya que el 68% comenta no haber recibido asesoría. Apertura del mercado interno: Como respuesta de las personas, 31% mencionan que consideran la velocidad de cambio de las necesidades del mercado muy rápido, 30% rápido, 22% lento, 13%medianamente rápido y 4%medianamente lento. Infraestructura física: El total de los encuestados muestran tener todos los servicios básicos y son considerados como excelentes los servicios con un total de 70%, y el otro 30% como buenos. Normas sociales y culturales: Con un 42% la sociedad considera falso que apoye y valore el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal, mientras que 37% dicen que ni cierto ni falso, 16%dicen que cierto y 5% dice que totalmente falso. A los entrevistados se les preguntó si el hecho de tener una empresa los convierte en ricos y el 43% respondieron que es falso, mientras que 33% dijeron que ni falso ni cierto, 33%totalmente falso, 1 4%más bien cierto y 1 cierto. Lo que nos ayuda a concluir que el

crear una empresa es un proceso largo con el cual el concepto de dinero no viene de inmediato.

Los empresarios que tienen éxito gozan de prestigio social, las personas encuestadas en su mayoría que son 48% respondieron que es falso, mientras tanto 17% dijeron que ni falso, ni cierto, 9% contestaron que cierto, 22% más bien cierto y 17% totalmente falso

Es frecuente ver en las noticias casos de empresarios de éxito, 39% respondieron que es falso, 39% que es cierto, 18% ni falso ni cierto, y 4% más bien cierto.

Prueba de hipótesis

Para la prueba de hipótesis se hizo uso del paquete estadístico del programa SPSS versión 20, primeramente, se determinó el índice de cada una de las variables de investigación, mediante el análisis de reducción de dimensiones de tipo factorial, considerando el cuestionario aplicado respecto a las variables de investigación factores socioeconómicos, conocimientos y habilidades emprendedoras (TEA) políticas de gobierno, programas de gobierno, educación y capacitación, transparencia de HD, infraestructura comercial y personal, apertura del mercado interno, infraestructura física y normas sociales y culturales, obteniendo los siguientes resultados:

Discusión

H1. Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y los factores socioculturales

La hipótesis se rechaza debido a que se obtuvo una correlación positiva débil de 0.33

H2: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y las políticas de gobierno

La hipótesis se rechaza debido a que se obtuvo una correlación positiva muy débil de 0.16

H3: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y programas de gobierno

La hipótesis se rechaza debido a que se obtuvo una correlación negativa muy débil de -0.12

H4: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y educación y formación

La hipótesis se rechaza debido a que se obtuvo una correlación positiva muy débil de 0.12

H5: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y transferencia de I+D

La hipótesis se rechaza debido a que se obtuvo una correlación positiva muy débil 0.19

H6: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora e infraestructura comercial y profesional

La hipótesis se acepta debido a que se obtuvo una correlación positiva significativa 0.03 con el 99% de confianza y 1% de probabilidad de error

H7: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y apertura del mercado interior La hipótesis se rechaza Se obtuvo una correlación positiva muy débil 0.18

H8: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y el acceso a infraestructura física

La hipótesis se rechaza Se obtuvo una correlación positiva débil de 0.35

H9: Existe una relación positiva entre la actividad emprendedora y las normas sociales y culturales

La hipótesis se rechaza Se obtuvo una correlación positiva significativa 0.04 con 99% de confianza y 1% de probabilidad de error.

Se enfatiza que esto no significa causalidad si no simplemente nos da una idea de la relación que puede existir entre estas variables.

De acuerdo con la presente prueba estadística paramétrica el análisis de coeficiente de correlación se acepta la hipótesis 5 y 8 de investigación dado que existe una relación positiva entre la actividad emprendedora e

infraestructura comercial y profesional con una correlación significativa de 0.03 y 0.4.

Las hipótesis H1, H3, H4, H6, H7 se rechazan debido a que existe una correlación positiva débil, sin embargo, marca cierta tendencia de incidencia en la tasa de actividad emprendedora con los factores socioculturales, políticas de gobierno, educación y formación, transferencia de I+D y apertura del mercado interior

Existe una relación negativa débil entre la actividad emprendedora y programas de gobierno debido a que el 96% de los encuestados considera que no existe una aportación considerable al desarrollo del emprendimiento de misceláneas en la región de Huatusco.

Coincidiendo con la Teoría económica institucional la cual señala que los factores sociales e institucionales que propician que los individuos emprendan. Boettke y Coyne (2006) mencionan que las instituciones proveen la estructura o marco para el crecimiento económico, mientras que el emprendedor será quien desarrolle este crecimiento

Por otra parte desde la perspectiva teórica García (2004), menciona los factores personales que inciden en el emprendimiento tales como la capacidad para asumir riesgos, la edad, coincidiendo con los resultados de las encuestas aplicadas en el Municipio de Huatusco, los cuales arrojaron que la edad de los administradores o dueños de las unidades económicas oscila entre 35 y 65 años, coincidiendo con (Evans y Jovanovic, 1989; Bird y Brush, 2002; Caseo et al., 2010), los cuales señalan que a mayor edad existe mayor posibilidad de ser emprendedor. Sin embargo, con respecto al estado civil de los entrevistados, se identificó que el 83% de los encuestados es casado difiriendo con Wagner (2000) el cual argumenta que a mayor edad aumentan las cargas familiares y las responsabilidades económicas por lo que es más difícil emprender.

Conclusiones

La presente investigación nos permite concluir que la infraestructura comercial y profesional tiene una incidencia positiva en la actividad emprendedora el comercio minorista tradicional (misceláneas) del Municipio de Huatusco, Veracruz, contrario a los programas de gobierno, los cuales presentan una incidencia negativa en la actividad emprendedora, lo que
denota una baja participación de las instituciones públicas en el desarrollo de empresas en la zona.

La administración del comercio al por menor (misceláneas) presenta algunas fortalezas que les ha permitido sobrevivir entre las cuales se encuentran que el 70% cuenta con establecimiento propios y que están atendidas principalmente por uno o máximo dos personas, parte de la misma familia. Sin embargo, también se encuentran algunas áreas de mejora tales como: que el 43% de las tiendas no se encuentran legalmente establecidas, nunca han asistido a cursos de actualización y no cuentan con sistemas de informática y tecnología, que les permita desarrollarse.

Referencias

Audretsch D; Bönte and Max Keilbach, (2008), Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance, Journal of Business Venturing, 23, (6), 687-698

Aldrich, H. E. y Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through Social Networks. En D.

L. Sexton y Smilor (Eds.), The Art and Science of Entrepreneurship (p. 3-23). New York: Ballinger.

Arraut, L. C. (2011). Apuntes ie: Una nueva forma de entender el emprendimiento y la innovación. Editorial Vital Comunicaciones.

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD, 2000: 6-7) recuperado de www.antad.net

Baumol W.J. (1993). Entrepreneurship: productive, un productive and destructive. Entre preneur ship,

Management, and the Structure of Payoffs. Cambridge, Mass.: MIT Pres.

Benavente, José (2008). La dinámica empresarial en Chile 1999-2006. Ministerio de Economía, Gobierno de Chile, Santiago.

Berger, B. (1991). The Culture of Entrepreneurship. San Francisco: ICS Press.

Bergmann, H. y Sternberg, R. (2007). The Changing Face of Entrepreneurship in Germany. Small Business Economics, 28 (2-3), 205-221.

Bird, B. y Brush, C. (2002). A gendered perspective on organizational creation. Entrepreneurship Theory and Practice, 26 (3), 41-65.

Bocanegra Gastélum Carmen O. (2007, enero-junio) El comercio minorista tradicional en Sonora: la relevancia de los abarrotes en Hermosillo, Coordinador Miguel Ángel Vázquez Ruiz, Imaginales, Revista de Investigación Social. Recuperado de http://www.sociologia.uson.mx/2013/docs/revista_imaginales/imaginales5.pdf#page=81

Boettke, P.J. Y Coyne, C., (2006). Entrepreneurial behavior and institutions, en Minniti, M. (Ed.), Entrepreneurship: The Engine of Growth Perspective Series, 1. Greenwood Publishing.

Brunet, I. Y Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor, Papers 73, 81-103.

Busenitz, L. W., Gomez, C. y Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. Academy of Management Journal, 43 (5), 994-1003.

Carsrud, A. L. y Johnson, R. W. (1989). Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective. Entrepreneurship & Regional Development, 1, 21-31.

Caseo, J.C.D., Mogollón, R.H., Escobedo, M.C. y Jiménez, M.V. (2010). Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19 (2), 83-98.

Collins, O.F.; Moore, D.G. Y Unwala, D.B. (1964). The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs. New York: Meredith.

Davidsson, P. y Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. Journal of Business Venturing, 18 (3), 301-331.

Djankov, S.; Qian, y.; Roland, G. y Zhuravskaya, E. (2006). Who are China's entrepreneurs?, American Economic Review 96 (2), 348-352.

El Economista, 06 de mayo de 2013, 22:21, Claudia Tejeda / Tiendas de conveniencia copan mercado detallista, Disponible en: https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Tiendas-de-conveniencia-copan-mercado-detallista-20130506-0143.html

Evans, D. S. & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. Journal of Political Economics, 97(4), 808-827.

Fernández, E. Y Junquera, B. (2001). Factores determinantes en la creación de empresas: una

revisión de la literatura. Papers de Economía Española, 89(90), 322-342.

Frank, H., Lueger, M. y Korunka, C. (2007). The significance of personality in business start-up intentions, start-up realization and business success. Entrepeneurship & Regional Development, 19, 227-251

García, C., A. Martínez, y R. Fernández (2004). Análisis de los factores determinantes de la creación de empresas: una evidencia empírica en Castilla y León. Recuperado de http://www.google.com.pe.

ENAPROCE.

Johansson, E. (2000). Self-employment and liquidity constrains: Evidence form Finland. Scandinavian Journal of Economics, 102 (1), 123-134.

Kao, J. (1989) Entrepreneurship, Creavity and organitation: Prentice Hall.

(Levin y Rubin, 1996) Estadistica para administradores, ed. Pearson Education México.

Lounsbury, Michael (1998). Collective entrepreneurship: the mobilization of college and university recycling coordinators. Journal of Organizational Change Management, 11(1), 50-69.

Manolova, T. S., Eunni, R. V. y Gyoshev, B. S. (2008). Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. Entrepreneurship: Theory & Practice, 32(1), 16.

McClelland, D.C. (1961). The achieving society, Van Nostrand: Princeton.

Milenio/ 03.07.2016 03:09:11, Miriam R. Tienditas sobreviven a las de conveniencia. Recuperado de http://www.milenio.com/negocios/tienditas-sobreviven-a-las-de-conveniencia,

Gartner W. B. (1985). A conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. Academy of Management Review, 10 (4), 696-706.

GEM (2014) Global Entrepreurship Monitor. www.ie.edu/ gem]

GIBB, A. A. (1993). Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. Entrepreneurship & Regional Development, 5, 1-24.

Gorton, M. (2000). Overcoming the structure - agency divide in small business research. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 6 (5), 276

Hannan, M. Y Freeman, J.H. (1977). The population ecology of organizations, American Journal of Sociology, 82 (5), 86-118.

Hamilton, L. (2003). Competitive advantages and the SMES: The role of distinctive competences as determinants of success, are there differences across gender, sector, and size? Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (5a. ed.). (J. Mares, Ed.). México DF: McGraw-Hill.

Herron, L. y Sapienza, H.J. (1992). The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities. Entrepreneurial Theory and Practice, 17 (1), 49-55.

Hopkins, K, Hopkins, B. R. & Glass, G. (1997). Estadística básica para las ciencias sociales y del comportamiento. México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

INEGI. (2016). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. México:

Minniti, M. y Nardone, C. (2007). Being in Someone Else's Shoes: the Role of Gender in Nascent Entrepreneurship. Small Business Economics, 28(2-3), 223-238. (National Business Incubation Association)

Mora Pavón, R, 2011, "Estudio de Actitudes Emprendedoras con profesionales que crearon empresas", Revista Escuela de Administración y Negocios, [Electrónico], Bogotá Colombia, recuperado de http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/552/540 [julio 2017].

Noorderhaven N., Thurik R., Wennekers S. Y Van Stel, A. (2004). The role of dissatisfaction and per capital income in explaining self-employment across 15 European Countries. Entrepreneurship Theory and Practice, 28 (5), 447-466.

Nueno, P. (1996). Evolución de los conceptos de management, Management Review, 1, 73- 83.

Reynolds, D. (2007). Entrepreneurship in the United States. The future is now. New York: Springer.

Robbins, S. & Judge, T (2011) Comportamiento Organizacional Ed. (13a) México: Person Prentice Hall.

Santos Cumplido, F. J. (1998). La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano. Tesis Doctoral . Universidad de Sevilla.

Salkind, Neil J. (2004) Metodos de investigación, Pearson Educación, México

Shapero, A. y Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton y K. H. Vesper (Eds.), Encyclopedia of Entrepreneurship (p. 72-90). Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall. Inc.

Gartner W. B. (1985). A conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. Academy of Management Review, 10 (4), 696-706.

GEM (2014) Global Entrepreurship Monitor. www.ie.edu/ gem]

GIBB, A. A. (1993). Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview. Entrepreneurship & Regional Development, 5, 1-24.

Gorton, M. (2000). Overcoming the structure - agency divide in small business research. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 6 (5), 276

Hannan, M. Y Freeman, J.H. (1977). The population ecology of organizations, American Journal of Sociology, 82 (5), 86-118.

Hamilton, L. (2003). Competitive advantages and the SMES: The role of distinctive competences as determinants of success, are there differences across gender, sector, and size? Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (5a. ed.). (J. Mares, Ed.). México DF: McGraw-Hill.

Herron, L. y Sapienza, H.J. (1992). The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities. Entrepreneurial Theory and Practice, 17 (1), 49-55.

Hopkins, K, Hopkins, B. R. & Glass, G. (1997). Estadística básica para las ciencias sociales y del comportamiento. México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

INEGI. (2016). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. México:

Steyaert, C. y Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. Entrepreneurship & Regional Development, 16(3), 179-196.

Tervo, H. (2006). Regional unemployment, selfemployment and family background, Applied Economics 38 (9) (pp. 1055-1062). (Van de Ven, 1993)

Uhlaner, L.M. y Thurik, A.R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. Journal of Evolutionary Economics, 17 (2) 161-185

Veciana, J.M. (1988). Empresario y proceso de creación de empresas, Revista Económica de Cataluña, 8, 2-34.

Veciana, J.M. (1999) "Creación de empresas como programa de investigación científica", Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 8 (3), 11-35.

Wagner, J. (2007). What a difference makes female and male nascent entrepreneurs in Germany. Small Business Economics, 28 (1), pp. 1-21

W. B. (1985). A conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. Academy of Management Review, 10 (4), pp. 696-706.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Artículo 5. IMPACTO DE LAS TIC EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MYPES EN BENITO JUÁREZ, QUINTANA ROO

Universidad Tecnológica de Cancún

Por:
Hermelindo Chi Poot, Ofelia Martínez Suchil, Teresa Juárez Becerra, Vivian del Carmen Cuevas Caballero.

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo 5.
IMPACTO DE LAS TIC EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MYPES EN BENITO JUÁREZ, QUINTANA ROO

Universidad Tecnológica de Cancún
Hermelindo Chi Poot, Ofelia Martínez Suchil, Teresa Juárez Becerra, Vivian del Carmen Cuevas Caballero.

Resumen
El objetivo general de la presente investigación, fue identificar la situación actual de las micros y pequeñas empresas del Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo, en relación al empleo de las Tecnología de la Información y Comunicación (TIC) en sus procesos productivos. El enfoque del estudio fue cuantitativo y el alcance de la investigación fue descriptivo y correlacional con diseño no experimental de tipo transeccional. La muestra no probabilística se integró de 421 directivos de MyPES que contaban con al menos un trabajador y un máximo de 50. Entre los resultados más sobresalientes se encontró que las MyPES emplean como herramienta principal la Internet en sus actividades y las variables que están asociadas con el uso de las TIC son: el tamaño, el género, el nivel de estudios de los directivos, el sector económico al que pertenecen y su constitución legal. Se comprueba que a mayor uso de TIC mayor productividad de los empleados en las MyPES.

Palabras clave
Benito Juárez, MyPES, productividad, TIC.

Abstract
The general objective of the present research was to identify the current situation of Micro and Small Businesses (MSB's) in the Municipality of Benito Juárez, Quintana Roo, related to the use of Information and Communication Technology (ICT) Systems in their productive processes. The approach of this research was quantitative and its scope was descriptive and correlational with non-experimental design of cross-sectional type. The non-probabilistic sample contemplated a total of 421 MSB's executives who had at least one worker and a maximum of 50 employees. Among the most outstanding results, it was found that the MSB's use Internet as its main tool on its activities and the variables that are associated with their operation in the uses of ICT are: size, gender, the level of education of managers, the economic sector to which they belong and their legal constitution. It is found that the more ICT Systems are used by enterprises, the greater productivity the MSB's will have.

Keywords
Benito Juárez, MSB's, productivity, ICT.

Introducción

Actualmente, nos desenvolvemos en un sistema económico fuertemente globalizado y competitivo, donde las empresas tienen que desarrollar estrategias para minimizar o eliminar amenazas y aprovechar las oportunidades que puedan otorgarle alguna ventaja, y buscar soluciones para resolver los nuevos problemas a los que deben hacer frente. Una de las estrategias utilizadas, es la capacidad de generar e incorporar conocimientos y realizar innovaciones, que puede considerarse como una

de las principales claves del éxito de las empresas (Caravaca et al, 2014). En este sentido, García y Ordaz (2007) mencionan que las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) representan una gran oportunidad para que las empresas, especialmente las MPyMES, mejoren su productividad y eficacia. Las ventajas potenciales afectan a todas las áreas funcionales de la empresa, permitiendo una mayor agilidad en la generación, acceso y distribución de la información, una mayor coordinación en la toma de decisiones, una mejora en la conexión y asistencia a clientes y proveedores. Por ello, la correcta utilización de las TIC en la organización puede resultar en una importante ventaja competitiva; de tal manera, que las TIC deben constituir el soporte natural de la estrategia de la MPyME.

En este contexto de avances continuos, no existen muchas opciones. Aquellas empresas que no se adapten a las necesidades tecnológicas de sus clientes y mercados serán condenadas al olvido. Por ello, es importante comprender el funcionamiento de las TIC y su impacto real en los negocios, la competitividad de las empresas y la productividad de los trabajadores; sin embargo, como toda herramienta, la tecnología trae consigo algunos aspectos negativos que disminuyen la competitividad deseada por las empresas, fundamentalmente dentro de las oficinas. Las distracciones y los olvidos son frecuentes entre usuarios que dedican demasiado tiempo a navegar por internet, lo que puede causar problemas si sucede en el ámbito laboral (Universia, 2016).

Buena muestra del interés que despierta este tema es una de las últimas publicaciones de la OCDE sobre la medición de los beneficios de las TIC (OCDE, 2003 citado en Galve y Gargallo, 2004), en los cuales se reitera la importante contribución de las TIC para la mejora de la productividad y el crecimiento económico. Dada la importancia del tema y la escasez de investigaciones para el caso de Benito Juárez, se justifica el interés por el estudio de su impacto en las MyPES de nuestro municipio; por lo que en esta investigación se tiene como objetivo general: identificar la situación actual de las micros y pequeñas empresas del Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo, en relación al empleo de las Tecnología de la Información y Comunicación en sus procesos productivos; para tal fin, se determinaron los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar qué Tecnología de la Información y Comunicación es la de mayor uso en las MyPES en el Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo.
2. Determinar si las variables de tamaño, género, antigüedad, nivel de estudios de los directivos, sector económico y constitución legal de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo están asociadas al uso de las TIC.
3. Determinar si el uso de las TIC influye en la productividad de los empleados de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo.

El estudio fue realizado en el Municipio de Benito Juárez, que es el más importante del

Estado de Quintana Roo, ya que en él se localiza Cancún, que es la ciudad de la entidad que ocupa el primer lugar en llegada de turistas y que cuenta con la mayor infraestructura de servicios turísticos integrales, además de ser el destino de playa número uno del país, y el municipio con mayor asentamiento poblacional, toda vez, que

concentra al 49.5% de residentes del Estado, y en Benito Juárez se localizan más del 47.5% de las unidades económicas del Estado, principalmente de los sectores secundario y terciario (H. Ayuntamiento de Benito Juárez, 2016).

El contenido del artículo se presenta en cuatro apartados: I. Revisión de la literatura, donde se desarrollan los temas de productividad y tecnologías de la información y comunicación; II. Metodología, donde se presenta la población, la muestra, el diseño de la investigación y los estadísticos utilizados; III. Resultados, donde se presentan las pruebas de hipótesis realizadas; IV. Discusiones, donde se comparan los resultados con otros estudios y finalmente, V. Conclusiones, donde se presentan los principales hallazgos de la investigación.

Revisión de la Literatura

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) son todos aquellos recursos, herramientas y programas que se utilizan para procesar, administrar y compartir la información mediante diversos soportes tecnológicos, tales como: computadoras, teléfonos móviles, televisores, reproductores portátiles de audio y video o consolas de juego. Actualmente el papel de las TIC en la sociedad es muy importante porque ofrecen muchos servicios como: correo electrónico, búsqueda de información, banca online, descarga de música y cine, comercio electrónico, etc. Por esta razón, las TIC han incursionado fácilmente en diversos ámbitos de la vida UNAM (2013).

En relación a la productividad, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2012), indica que consiste en generar un nivel de ingresos cada vez mayor y al mismo tiempo reducir, en la medida de lo posible, los costos en que incurre la empresa para generar y vender los productos o servicios que proporciona a sus clientes. Si una empresa aprovecha sus recursos, gana productividad; pero si los desperdicia, pierde productividad y con ello la posibilidad de obtener mayores ganancias. Otra forma de definirla es: hacer más con lo mismo o lo mismo con menos.

El INEGI (2015) mide la productividad laboral, a través de la relación entre la producción obtenida o vendida y la cantidad de trabajo incorporado en el proceso productivo en un periodo determinado. La medición de la productividad laboral, puede realizarse en el ámbito de un establecimiento, de una empresa, de una industria, de un sector o de un país. La productividad conduce a la competitividad de las empresas, lo que también les permite exportar sus productos. Asimismo, la productividad y la productividad laboral son fundamentales para la permanencia y desarrollo de las MIPYMES.

La conocida frase acuñada por Robert Solow en 1987 “La era de los ordenadores puede verse en todas partes excepto en las estadísticas de productividad”, supuso el origen del debate en torno a la “paradoja de la productividad”, reflejo del hecho de que el aumento de las inversiones en TIC no se reflejaba en los crecimientos de productividad esperados. En la literatura se ha puesto de manifiesto que la evidencia de los efectos sobre la productividad y otras variables empresariales es a veces contradictoria y que el conocimiento de dichos efectos, si bien ha avanzado considerablemente, es aún limitado (Brynjolfsson y Yang, 1996; Hitt y Brynjolfsson, 1996; Mahmood y Szewczak, 1998; Dehning y Richardson, 2002; Kohli y Devaraj, 2003;

Brynson y Ko, 2004; Oz, 2005 citados en Billón, Lera y Ortiz, 2007).

En este sentido, Galve y Gargallo (2004) mencionan que existe un amplio consenso sobre la existencia de una correlación positiva entre TIC y productividad del trabajo, que se comprueba con los trabajos empíricos de: Brynjolfson y Hitt (1995, 1996); Lichtenberg (1995); Dewan y Min (1997); Lehr y Linchtenberg (1999); Menon y otros (2000); Greenan y otros (2001); GIlchrist y otros (2001); Dans (2001); Biscourp y otros (2002); DMR Consulting y SEDESI (2003); Lopez Sánchez y otros (2003); Sanjurjo (2003); y Hernando y Nuñez (2004); sin embargo, también existen estudios donde se ha demostrado una correlación negativa entre TIC y productividad, entre los que se mencionan: Barua y otros (1997) y Linch y Moch (1999); por su parte Nuñez (2015), agrega a Berndt y Morrison (1995) y a Dewan y Kraemer (2000).

La incorporación de las TIC al ámbito de la empresa es un proceso complejo, pues involucra multiplicidad de dimensiones (Peirano y Suarez, 2004). En relación a este aspecto, Nuñez (2015) indica que existen diversas aproximaciones teóricas que analizan la relación entre las TIC y la productividad de las organizaciones: teorías microeconómicas, que proporcionan un conjunto interesante y robusto de aspectos sólidamente definidos e interrelacionados con modelos teóricos y especificaciones matemáticas; teoría de Juegos, aborda la contribución al rendimiento de las TIC a partir del estudio de cómo las empresas interactúan conjuntamente en decisiones de inversión tecnológica, y así lograr entender cómo se dividen los resultados obtenidos; teorías sociológicas para estudiar la relación entre la inversión en TIC y el desempeño empresarial partiendo del efecto en las relaciones sociales en la empresa; teoría de los Costes de Transacción de Coase, estudian la contribución de las TIC a partir del análisis de los costos de coordinación, llegando a la conclusión de que la mayor contribución se dará en la coordinación entre empresas frente a la reducción de costos de coordinación de la propia empresa; teoría de los recursos y capacidades, para analizar teóricamente las implicaciones competitivas de las TIC y evaluar empíricamente las complementariedades entre las TIC y otros recursos de la empresa y por último, el Modelo de Aceptación Tecnológica (TAM), para estimar la aceptación de las tecnologías de la información por parte del usuario, y para analizar su comportamiento. Finalmente, estas distintas teorías, también suelen mencionar bajo diferentes prismas, el hecho de que la contribución de las TIC a la productividad, depende de factores complementarios como las características de los recursos humanos o el diseño de la estructura organizativa.

Como se puede apreciar, la literatura es amplia, los resultados no son concluyentes y los estudios existentes corresponden, en su mayoría, al caso estadounidense. En concreto, se observa que el impacto de las TIC en la productividad es mayor cuando se combinan con trabajadores cualificados y con la existencia de una dirección preocupada por evaluar las actuaciones en investigación en la empresa (Galve y Gargallo, 2004).

En Benito Juárez, no se encontraron estudios que relacionen el uso de las TIC con la productividad; una aproximación que se tiene, es un estudio que se realizó en 2007 a nivel estatal por García y Ordaz, donde se concluye que las empresas MPyMES presentan un bajo nivel de implantación de las TIC, siendo el correo

electrónico la herramienta más usada, seguida de la página web. En general, son las microempresas quienes menos usan las TIC.

Como se puede apreciar, no hay estudios específicos sobre MyPES. Para aportar evidencia sobre esta relación, se plantean las siguientes hipótesis de investigación sobre variables que pueden estar asociadas a su uso, bajo la teoría de los recursos y capacidades:

- H1: "El tamaño de las MyPEs en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".

- H2: "La antigüedad de las MyPEs en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".
- H3: "El sector económico al que pertenecen las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".
- H4: "El nivel de estudios de los directivos de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".
- H5: "El género de los directivos de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".
- H6: "La constitución legal de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC".
- H7: "A mayor grado de uso de TIC en las MyPES en el Municipio de Benito Juárez mayor índice de productividad".

Metodología

El enfoque que se utilizó para esta investigación fue cuantitativo; con alcance que inicia como descriptivo y finaliza de manera correlacional. El diseño de la investigación fue no experimental de tipo transversal, debido a que los datos de la investigación concluyente fueron recogidos en un solo momento (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

La población que se consideró para esta investigación fueron 28,458 micros y pequeñas empresas (MyPES) privadas del Municipio de Benito Juárez, Quintana Roo (INEGI, 2018), siendo las unidades de análisis los directivos que contaban con al menos un trabajador y un máximo de 50, que realizaron actividad empresarial hasta marzo de 2018. Se determinó una muestra mínima de 384 empresas, y en nuestro estudio se abordaron un total de 421 micros y pequeñas empresas, considerando un valor de p y q = 50%, con un nivel de confiabilidad de 95% y un margen de error de 5%.

Para la recolección de datos de esta investigación, se aplicó un cuestionario denominado "perfil tecnológico de la micro y pequeña empresa de Latinoamérica", que forma parte de una investigación más amplia, diseñado por los doctores Rafael Posada, Oscar Aguilar y Nuria Peña, coordinadores de la Red de Estudios Latinoamericanos en Administración y Negocios (RELAYN) del que se forma parte. El instrumento quedó conformado por 225 ítems y que se estructuró en seis apartados: características de la empresa, datos generales del director, insumos del sistema, procesos del sistema, resultados del sistema y tecnología. De acuerdo con los objetivos de esta investigación, se analizó principalmente la variable tecnología, donde se

analizan 11 ítems con escalas de tipo Likert de cinco niveles. Esta variable fue validada por medio de análisis factorial con el método Varimax, donde se eliminaron tres ítems y se validaron 8 ítems que se agruparon en dos factores (ver tablas 1 y 2).

Tabla 1. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.816
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1896.589
	gl	28
	Sig.	0.000

Tabla 2. Matriz de factor rotado

	Factor	
	1	2
45a. Uso computadora, Tablet o un electrónico similar para administrar la empresa.	.783	
45b. Uso internet en mi empresa.	.773	
45d. Uso maquinaria o software especializado para vender o atender a mis clientes (incluye ventas en línea).	.727	
45c. Cobro con tarjeta de crédito o vía transferencia electrónica.	.657	
45e. Uso maquinaria o software para producir productos o realizar los servicios.	.618	
45i. Hago compras por internet por el celular.		.928
45h. Hago compras por internet por la computadora.		.749
45j. Hago compras por internet por la tablet.		.732

Para determinar la fiabilidad del instrumento, los resultados se sometieron a análisis con el programa SPSS, obteniendo un valor del Alfa de Crombach de 0.878 (en relación a los ítems validados), considerado como bueno por ser superior a 0.8 (George y Mallery, 2003).

La recopilación de la información fue realizada del 13 de febrero al 10 de marzo por 395 alumnos capacitados tanto en la aplicación del cuestionario como en su captura en línea empleando Formularios de Google. El muestreo fue no probabilístico por conveniencia. El tamaño de la empresa fue establecida en función del número de empleados, tomado como referencia la clasificación de la Secretaría de Economía (2009), que para fines prácticos de análisis se estructuró de la siguiente manera: microempresas, de 1 a 10 empleados y pequeñas empresas, de 11 a 50 empleados.

Para el procesamiento de los datos se utilizaron los programas Microsoft Excel y SPSS V23.0.

En relación al análisis de diferencias porcentuales, se utilizó el análisis de tablas de contingencia, aplicando el test de la $\chi 2$ de Pearson con el fin de valorar si dos variables se encuentran relacionadas. Para las pruebas de hipótesis, se utilizó un coeficiente de confianza del 95%, por lo que el nivel de significancia es 5% (0.05).

Resultados

Para determinar qué TIC es la de mayor uso por las MyPES, se determinaron los valores de los ocho ítems validados, en relación a sus medias. El resultado se presenta en la siguiente figura:

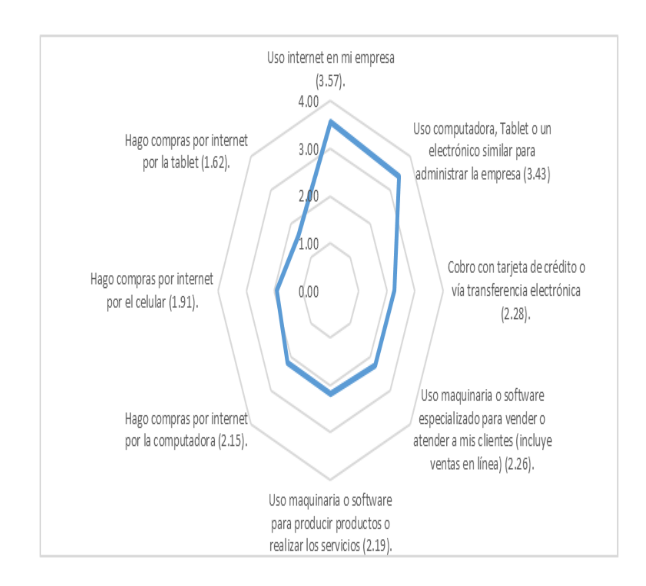


Figura 1. Uso de TIC en las MyPES

En la figura 1, se aprecia que las MyPES emplean en mayor grado en sus actividades la Internet; sin embargo, lo usan muy poco para realizar compras en línea, siendo la Tablet la que menos se emplea.

Cada una de las hipótesis fue probada, para determinar su aceptación o rechazo. Para la hipótesis H1, se obtuvieron los siguientes resultados que se presentan en las tablas 3 y 4.

Tabla 3. Tamaño*Frecuencia Uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Tamaño		Frecuencia uso de TIC					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Tamaño	Micro	16.4%	35.3%	22.0%	17.8%	8.5%	100.0%
	Pequeña		10.9%	17.4%	50.0%	21.7%	100.0%
Total		14.5%	32.5%	21.5%	21.5%	10.0%	100.0%

Tabla 4. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	42.227[a]	4	.000
N de casos válidos	400		

a. 1 casillas (10.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 4.60.

Como la significancia asintótica (2 caras) es 0.001< 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: el tamaño de las MyPEs en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC; donde se aprecia que las microempresas tienen menor grado de uso de las TIC que las empresas pequeñas.

Para analizar la hipótesis H2, se tuvo que reclasificar la antigüedad de las MyPES y se utilizó la siguiente clasificación: empresas jóvenes ≤ 10 años funcionando y empresas maduras >10 años (López, Medina y Armenteros, 2016). Los resultados se presentan en las tablas 5 y 6.

Tabla 5. Antigüedad en años*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Antigüedad en años		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Antigüedad en años	Jóvenes	13.5%	33.0%	22.1%	19.5%	12.0%	100.0%
	Maduras	16.0%	32.1%	20.6%	25.2%	6.1%	100.0%
Total		14.3%	32.7%	21.6%	21.4%	10.1%	100.0%

Siendo la significancia asintótica (2 caras) de 0.001< 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: el sector económico al que pertenecen las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC; donde se aprecia que las empresas del sector servicios hacen mayor uso de las TIC, seguidas de las empresas industriales.

El nivel de estudios de los empresarios se reagrupo en tres categorías: sin estudios universitarios, con estudios universitarios y con estudios de posgrado. Los resultados para la hipótesis H4, son las siguientes:

Tabla 5. Antigüedad en años*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Antigüedad en años		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Antigüedad en años	Jóvenes	13.5%	33.0%	22.1%	19.5%	12.0%	100.0%
	Maduras	16.0%	32.1%	20.6%	25.2%	6.1%	100.0%
Total		14.3%	32.7%	21.6%	21.4%	10.1%	100.0%

Tabla 6. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	4.875[a]	4	.300
N de casos válidos	398		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 13.17.

Como la significancia asintótica (2 caras) es 0.300> 0.05, siendo estadísticamente no significativo se rechaza la hipótesis H2; es decir, el tamaño de las MyPEs en el Municipio de Benito Juárez no se encuentra asociado con el uso de las TIC. En la tabla de contingencias, se puede apreciar, que tanto las empresas jóvenes y maduras, sus porcentajes más altos (33 y 32% respectivamente) se ubican en una frecuencia de uso de TIC de pocas veces.

Para la hipótesis H3, se agruparon los datos de las actividades principales de las empresas en tres sectores económicos: industrial, comercial y de servicios; los resultados son:

Tabla 7. Sectores económicos*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Sectores económicos		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Sectores económicos	Industrial	8.8%	23.5%	23.5%	23.5%	20.6%	100.0%
	Comercial	19.3%	41.0%	19.3%	17.0%	3.3%	100.0%
	Servicios	8.2%	21.9%	25.3%	28.1%	16.4%	100.0%
Total		14.3%	32.4%	21.9%	21.7%	9.7%	100.0%

Tabla 8. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	45.306[a]	8	.000
N de casos válidos	392		

a. 2 casillas (13.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3.30.

Siendo la significancia asintótica (2 caras) de 0.001< 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: el sector económico al que pertenecen las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC; donde se aprecia que las empresas del sector servicios hacen mayor uso de las TIC, seguidas de las empresas industriales.

El nivel de estudios de los empresarios se reagrupo en tres categorías: sin estudios universitarios, con estudios universitarios y con estudios de posgrado. Los resultados para la hipótesis H4, son las siguientes:

Tabla 9. Nivel de estudios*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Nivel de estudios		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Nivel de estudios	Sin estudios universitarios	21.0%	42.4%	18.7%	12.5%	5.4%	100.0%
	Con estudios universitarios	2.3%	14.0%	27.9%	36.4%	19.4%	100.0%
	Con estudios de posgrado	7.1%	21.4%	14.3%	50.0%	7.1%	100.0%
Total		14.5%	32.5%	21.5%	21.5%	10.0%	100.0%

Tabla 10. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	92.178[a]	8	.000
N de casos válidos	400		

a. 5 casillas (33.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.40.

Como la significancia asintótica (2 caras) es 0.001< 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: el nivel de estudios de los directivos de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC, donde se aprecia que existe una diferencia muy notoria entre los directivos con estudios universitarios y los directivos que no tienen estudios universitarios.

Los resultados de la prueba de la hipótesis H5, se presentan en las tablas 11 y 12.

Tabla 11. Género*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Género		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Género	Hombre	11.3%	24.9%	24.4%	25.3%	14.0%	100.0%
	Mujer	18.4%	41.9%	17.9%	16.8%	5.0%	100.0%
Total		14.5%	32.5%	21.5%	21.5%	10.0%	100.0%

Tabla 12. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	25.641[a]	4	.000
N de casos válidos	400		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 17.90.

Siendo la significancia asintótica (2 caras) de 0.001< 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: el género de los directivos de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC, donde se aprecia que los hombres usan en mayor grado las TIC.

Los resultados de la prueba de hipótesis **H_6,** son los siguientes:

Tabla 13. Constitución legal*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Constitución legal		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Constitución legal	Sin regitro en SHCP	30.9%	37.3%	18.2%	9.1%	4.5%	100.0%
	Con registro en SHCP	8.0%	30.3%	23.0%	26.5%	12.2%	100.0%
Total		14.4%	32.2%	21.7%	21.7%	10.1%	100.0%

Tabla 14. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	46.798[a]	4	.000
N de casos válidos	397		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 11.08.

Como la significancia asintótica (2 caras) es 0.001< 0.05, consecuentemente, se acepta la hipótesis de investigación: la constitución legal de las MyPES en el Municipio de Benito Juárez se encuentra asociado con el uso de las TIC. Son las empresas formales quienes hacen mayor uso de las TIC.

En relación a la hipótesis H7, se reclasificó los resultados de la productividad de los empleados que se aplicó en el cuestionario. A continuación, se presenta la fórmula y la nueva clasificación:

$$\text{Productividad mensual de empleados} = \frac{\text{Utilidades al mes}}{\text{Número de empleados}}$$

Tabla 15. Clasificación de productividad

Rango de productividad	Valor de productividad	Incisos del ítem 40
Muy alta	$128,000 en adelante	k y L
Alta	$64,000 a $127,999	j
Media	$32,000 a $63,999	i
Baja	$16,000 a $31,999	h
Muy baja	$0 a $15,999	a, b, c, d, e, f y g

Tabla 16. Índice de productividad por empleado al mes*Frecuencia de uso de TIC (agrupado) tabulación cruzada

% dentro de Índice de productividad por empleado al mes		Frecuencia de uso de TIC (agrupado)					
		Nunca	Pocas veces	Cuando lo necesito	Algunas veces	Siempre	Total
Índice de productividad por empleado al mes	Muy baja	19.2%	34.3%	21.3%	17.5%	7.7%	100.0%
	Baja	6.1%	45.5%	9.1%	27.3%	12.1%	100.0%
	Mediana		25.0%	28.6%	28.6%	17.9%	100.0%
	Alta	5.3%	21.1%	15.8%	31.6%	26.3%	100.0%
	Muy alta		18.8%	12.5%	43.8%	25.0%	100.0%
Total		15.2%	33.2%	20.2%	20.9%	10.5%	100.0%

Tabla 17. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	40.117[a]	16	.001
N de casos válidos	382		

a. 11 casillas (44.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.68.

Como la significancia asintótica (2 caras) es 0.001 < 0.05, entonces, se acepta la hipótesis de investigación: a mayor grado de uso de TIC en las MyPES en el Municipio de Benito Juárez mayor índice de productividad; porcentajes que se pueden apreciar en las frecuencias de uso de TIC de algunas veces y siempre, que sus valores van incrementando, en la medida que el índice de productividad cambia de muy baja a muy alta. El 73.4 % de las MyPES tienen productividad muy baja.

Discusión

Lo resultados obtenidos, aportan evidencia sobre el amplio consenso de la existencia de una correlación positiva entre TIC y productividad del trabajo, ya que se comprueba la hipótesis que a mayor uso de TIC, mayor productividad de los empleados en las MyPES de Benito Juárez; sin embargo, existe poca implantación de las TIC,

particularmente en las microempresas, situación similar al que presentan las MyPES del munic ipio de Zihuatanejo de Azueta (Montes y Castro, 2016). También a nivel nacional se observa el mismo comportamiento, datos del INEGI (2014 citado en Posada, Aguilar y Peña, 2016) indican que la productividad de las microempresas se considera relativamente baja, ya que en conjunto, sólo constituyen el 18% de la producción mexicana, reduciendo sus niveles de productividad entre 2003 y 2008. En relación al uso de la Internet, nuestro resultado arrojó que las empresas lo usan poco para realizar compras en línea, resultados que concuerdan con los de García y Ordaz realizados en el 2007 a nivel estatal.

En nuestro estudio, se aprecia la relación entre el nivel de estudios de los directivos con el uso de las TIC, y a mayor uso de las TIC, mayor productividad; situación que contrasta con el resultado obtenidos por Nuñez (2015), quien no confirma la relación entre niveles educativos y productividad TIC; lo que implica que existen otras variables que influyen en la productividad. En este aspecto, Pilat (2006) afirma que, en la actualidad, buena parte de la explicación de la eficiencia empresarial, depende de la dotación de los factores productivos y la eficiencia con que se combinan, de las mejoras en la calidad de los recursos humanos y de la relación entre la tecnología y el diseño de la estructura organizativa.

Conclusiones

No hay duda que las TIC son indispensables para incrementar la productividad de las empresas, aunque existen otros elementos que se requieren considerar para lograr una mayor eficiencia y eficacia. Las MyPES, en general, carecen de suficientes recursos para invertir en TIC, especialmente las microempresas, como se aprecia en los resultados obtenidos. La herramienta tecnológica que se emplea en mayor medida es la Internet, aunque lo emplean muy poco para realizar compras en línea.

Las variables que están asociadas con el uso de las TIC en las MyPES estudiadas son: el tamaño, el género, el nivel de estudios de los directivos, el sector económico al que pertenecen y su constitución legal; en relación a esta asociación, se aprecia que quienes usan en mayor grado las TIC son las pequeñas empresas, los hombres, quienes tienen estudios universitarios, las empresas del sector servicios, las empresas que están constituidas legalmente ante hacienda y finalmente, se encontró, que la antigüedad de la empresa no está asociada al uso de las TIC.

Referencias

Billón, M., Lera, F. & Ortiz, S. (2007). Evidencias del impacto de las TIC en la productividad de la empresa. ¿Fin de la «paradoja de la

productividad? Cuadernos de Economía, 30 (82), 005-036.

Caravaca, I.; González, G.; García, A.; Fernández, V. & Mendoza, A. (2014). Conocimiento, innovación y estrategias públicas de desarrollo: análisis comparado de tres ciudades medias de Andalucía (España). EURE-Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales, 40 (119), 49-74.

Galve, C. y Gargallo, A. (2004). Impacto de las Tecnologías de la Información en la

Productividad de las Empresas Españolas. Consultado el 8 de julio de 2018, recuperado de https://www.researchgate.net/publication/28096458_Impacto_de_las_Tecnologias_de_la_Informacion_en_la_Productividad_de_las_Empresas_Espanolas

García, D. y Ordaz, T. (2007). Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa: estado de Quintana Roo. México: Universidad Tecnológica de Cancún.

George, D., & Mallery, P. (2003). SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference. 11.0 update (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon.

H. Ayuntamiento de Benito Juárez. (2016). Plan Municipal de Desarrollo de Benito Juárez 2016-2018. Consultado el 10 de julio de 2008, recuperado de: http://cancun.gob.mx/archivos_pdf/Planmunicipal/PMD_BJ_2016-2018_CON_COMPATIBILIDAD_ESTATAL.pdf

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.

INEGI (2015). Cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2015. Consultado el 11 de julio de 2018, recuperado de http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825078829.pdf

INEGI. (2018). Directorio estadístico de unidades económicas (DENUE). Aguascalientes, México. Consultado el 7 de julio de 2018, recuperado de: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx

López, S., Medina, M., & Armenteros, M. (2016). Análisis del desarrollo estratégico de la micro, pequeña y mediana empresa: Estado de Coahuila 2010-2012. México: Gasca

Montes, E. y Castro, J. (2016). Acceso a las TIC en las Micro y Pequeñas Empresas sector de extracción y transformación, Municipio de Zihuatanejo de Azueta, Guerrero. En Paredes, R., Peña, N., & Vacio, I. La Micro y Pequeña Empresa: un análisis desde la perspectiva económico-administrativa. Actas. Vol. 1, (pp. 205-217). México: ECORFAN.

Nuñez, D. (2015). "Impacto de las Tecnologías de la Información en la productividad del establecimiento comercial minorista". Tesis para obtener el grado de doctor, Universidad Complutense de Madrid. Madrid, España, septiembre. Consultado el 8 de julio de 2018, recuperado de http://eprints.ucm.es/40852/1/T38264.pdf

Peirano, F. y Suarez, D. (2004). Estrategias empresariales de uso y aprovechamiento de las TICs por parte de las PyMEs de Argentina en 2004. Documento presentado en el 33 JAIIO, Simposio sobre la Sociedad de la Información, Córdoba, Argentina, consultado el 24 de agosto de 2013, recuperado de

http://www.littec.ungs.edu.ar/SSI2004/6%20Lugones%20et%20al.pdf

Pilat, D. (2006). "The Impacts of ICT on Productivity Growth: Perspectives from the Aggregate, Industry and Firm Level", en Mas, M. y Schreyer, P. (dir.). Growth, capital and new Technologies, Fundación BBVA, Bilbao, 113-147.

Posada, R., Aguilar, O. y Peña, N. (2016). Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México. (F. Román, Ed.). México: Pearson Educación.

Secretaría de Economía. (2009, junio 30). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de La Federación.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). (2012). Productividad y Productividad Laboral: su importancia para las MIPYMES y para México. Consultado el 10 de julio de 2017, recuperado de http://productividadlaboral.stps.gob.mx/index.php/soy/empresa/productividad-laboral-para-mipymes-prolab

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

UNAM. (2013). ¿Qué son las TIC? Consultado el 11 de julio de 2018, recuperado de http://tutorial.cch.unam.mx/bloque4/lasTIC.

Universia España. (2016). El impacto de las TIC en la productividad laboral. Consultado el 10 de julio de 2018, disponible en: http://noticias.universia.es/practicas-empleo/noticia/2016/11/17/1146271/impacto-tic-productividad-laboral.html

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674



Artículo.6 VARIABLES DE INFLUENCIA EN LAS MIPE´S DEL MUNICIPIO DE CHIHUAHUA Y SU CORRELACIÓN CON EL USO DE HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Universidad Tecnológica de Chihuahua

Por:
Lidsay Villalobos Piñón
Manuel Tintori Lara

RELAYN 1 (3) : Septiembre, 2017
ISSN: 2594-1674

Artículo. 6
VARIABLES DE INFLUENCIA EN LAS MIPE´S DEL MUNICIPIO DE CHIHUAHUA Y SU CORRELACIÓN CON EL USO DE HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Universidad Tecnológica de Chihuahua
Villalobos Piñón Lidsay
Tintori Lara Manuel

Resumen

El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis transversal de las causas que impactan el uso de tecnologías en el éxito de las micro y pequeñas empresas en el Municipio de Chihuahua. Se realiza un análisis transversal respecto a cuatro investigaciones de la Red de Estudios Latinoamericanos de Administración y Negocios. Se observa correlación entre las variables que influyen en la productividad de las organizaciones, el estrés del empresario y los factores de cierre de los negocios respecto a la incorporación de herramientas tecnológicas. Es importante seguir impulsando acciones de la iniciativa privada y gubernamental para incorporar mayor número de empresas a las TICS.

Palabras clave

PyMES, TICS, Chihuahua, Directivo.

Abstract

The objective of this paper is to carry out a transversal analysis of the causes that impact the use of technologies in the success of micro and small businesses in the Municipality of Chihuahua. A cross-sectional analysis is made with respect to four investigations of the Latin American Studies and Business Administration Network. Correlation is observed between the variables that influence the productivity of the organizations, the stress of the entrepreneur and the closing factors of the businesses with regard to the incorporation of technological tools. It is important to continue promoting actions of the private and governmental initiative to incorporate a greater number of companies to the ICT.

Keywords

PyMES, TICS, Chihuahua, Manager.

Introducción

La presente investigación tiene como antecedente los estudios realizados en la Red de Estudios Latinoamericanos en Administración y Negocios respecto al municipio de Chihuahua, específicamente el análisis del Perfil tecnológico de la micro y pequeña empresa en Latinoamérica, estudio realizado en el primer semestre del 2018, en donde se sustentan datos de índole cuantitativo y bajo una metodología de la investigación científica con una recolección de datos de 440 cuestionarios validados que permite inferir resultados respecto a la temática en el Municipio de Chihuahua.
estado de la investigación se presenta datos concluyentes como inferencia de los resultados de dicho estudio por lo que se considera terminada. Se considera para su estudio además la trazabilidad de la información generados por la Red a través de estudios

generados a partir del año 2016 que permiten una adecuada interpretación de la información de datos tanto cuantitativos como cualitativos, así como diversas publicaciones y generación de conocimiento

respecto a la implementación y tendencias de herramientas tecnológicas en la micro y pequeña empresa.

Revisión de la Literatura

La tendencia inherente hacia un mundo cada vez más globalizado, el acceso a la información constituye una fortaleza no solo para los grandes corporativos sino también para la competencia de la micro y pequeña empresa. La forma en que una organización gestione la información tendrá mayores posibilidades de adecuarse a un entorno cambiante y dinámico.

El uso de las tecnologías de la información ha dejado de ser un privilegio de aquellas organizaciones con liquidez financiera, se ha convertido en una necesidad para poder realizar las actividades básicas que demanda la operatividad de la organización y la demanda básica de los clientes.

La comprensión del siguiente estudio incorpora información de investigaciones realizadas de la pequeña y mediana empresa en el Municipio de Chihuahua para la comprensión y trazabilidad respecto a las variables de estudio que inciden en la adecuación de uso de la tecnología.

Es importante para su entendimiento la definición conceptual de las distintas variables abordadas durante la investigación. La empresa, según la Comisión Europea (2006) es una entidad que ejerce una actividad económica, independientemente de su forma jurídica (p12). Dentro de los estudios abordados es considerada una pequeña y mediana empresa en función del número de trabajadores incluyendo al directivo, en donde exista al menos una persona a su cargo y que su tamaño no exceda a 50 personas. La homologación de los criterios es necesaria para el entendimiento de los resultados encontrados de las diversas investigaciones, entendiéndose como Directivos para efectos del estudio como la persona que toma la mayor parte de las decisiones en la empresa.

En el estudio “Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México” investigación realizada en el Municipio de Chihuahua en el año 2015 se utiliza la teoría de sistemas, definiendo esto como un conjunto de elementos interrelacionados que tienen sentido en función de sus relaciones con otros elementos del sistema, y que una vez integrados tienen un efecto más trascendente que el efecto de las partes por separado (Von Bertalanffy, 1976). Considerando dicha definición la empresa se justifica como un sistema abierto delimitado por aquellas funciones laborales y procesos bajo el control exclusivo de uno más propietarios.

Para el entendimiento de la correlación con la importancia de la adecuación de herramientas tecnológicas, se consideran en dicho estudio las variables de las funciones de dirección, mercadeo, finanzas, producción e innovación como lo estipula Cedeño (2005:170). La información que se arroja en dicho estudio alcanza una muestra de 490 participantes con un nivel de confiabilidad del 95% y un margen

de error del 5%, lo que permite la obtención de información relevante respecto a la relación de las variables de estudio con el objetivo de la investigación.

Dentro del estudio "El estrés y su impacto en la productividad" se toma información relevante respecto a las principales causas de estrés de los Directivos que impactan en la productividad de la organización. Dicho estudio proporciona información trascendente respecto a las causas de mayor preocupación por los Directivos y pueden tener correlación si se incorporan herramientas tecnológicas, y en tal sentido disminuir la incertidumbre reduciendo la variable del estrés y aumento de la productividad. La investigación de igual manera se aborda a directivos de la pequeña y mediana empresa realizando un estudio exclusivo en el Municipio de Chihuahua y publicando los resultados en el 2016. La investigación es de tipo cuantitativa con un alcance correlacional (Hernández, Fernández Baptista, 2010), con una muestra validada de 380 micro y pequeños negocios participantes, considerando un 95% de margen de confiabilidad.

Así mismo se considera información del 2017 en donde se lleva a cabo el estudio denominado "Factores que determinan el cierre de la micro y pequeña empresa. Un análisis comparativo entre empresas activas e inactivas. Caso Chihuahua, Chihuahua." Con un tamaño de muestra de 497 registros de empresas en donde se comprueba la hipótesis que dentro de los factores que llevan al

cierre de los negocios se encuentra los relacionados a la tecnología e innovación, así como factores externos.

Metodología

La presente investigación se realiza de manera transversal mediante los estudios realizados por la Red de Estudios Latinoamericanos de Administración y Negocios a fin de obtener datos cualitativos y cuantitativos que nos permitan la inferencia del impacto en la tecnología para el desarrollo de los procesos comerciales en las empresas en el Municipio de Chihuahua derivado de los resultados de años anteriores así como, de la información obtenida en el presente año respecto al estudio Perfil tecnológico de la micro y pequeña empresa de Latinoamérica.

1. **Revisión de resultados cuantitativos y cualitativos derivados de los estudios realizados en la Red Latinoamericana de Administración y Negocios, Redayn de acuerdo a los datos publicados en los capítulos de libro respecto al Municipio de Chihuahua.**

Análisis Sistémico de la micro y pequeña empresa en México (2016).
El estrés y su impacto en la productividad (2017).
Factores que determinan el cierre de la micro y pequeña empresa. (2018).

2. **Análisis de los resultados obtenidos en el estudio Perfil tecnológico de la micro y pequeña empresa de Latinoamérica.**

a) Método

La presente investigación utiliza un método cuantitativo con un alcance descriptivo, considerando que dicho estudio tiene como objetivo determinar el grado de adecuación del uso de la tecnología para la realización de las actividades operacionales de las micro y pequeñas empresas en el municipio de Chihuahua así como el grado de aceptación del empresario a su utilización y el impacto en su productividad.

b) Recolección de la información y Diseño del instrumento

Se diseña un cuestionario de recolección de información el cual para el correcto registro se capacita a los encuestadores a su correcta aplicación para evitar en lo posible la no validación de los mismos.

El cuestionario se diseña para ser contestado por el dueño del negocio en supervisión del encuestador para aclarar dudas de ser necesario. Una vez contestado el encuestador revisa que todos los registros sean completos y en su caso detectar si algún campo no fue interpretado de manera correcta para que el empresario pueda modificar de ser necesario. Dicho instrumento se valida la información por los investigadores una vez que cumple con los requisitos establecidos para su validación.

Se establece plataforma de internet para que una vez autorizado y validado por el investigador, se capture en dicha plataforma por parte del encuestador.

El instrumento está estructurado con 47 items, en su mayoría en escala tipo Likert de 5 puntos, dicotómicas y cerradas, estudiando 6 variables: 1) Características de la empresa, 15 items, 2)Datos Generales del Director, 8 items; 3) Insumos del sistema, 3 items; 4) Procesos del Sistema, 6 items; 5) Resultados del Sistema, 12 items; 6) Tecnología, 3 items.

c) Muestra y muestreo

Se realiza un muestreo por conveniencia, validando para su estudio a 440 registros de negocios del Municipio de Chihuahua de diversos sectores económicos. Dicha información es recolectada por 135 alumnos, capacitados para ésta actividad.

Se establece un nivel de confianza para la investigación del 95%, estableciendo la correlación de Pearson en las variables de estudio para la validación y significancia de la información.

Resultados

Derivado del estudio transversal en el Municipio de Chihuahua mediante la determinación de variables de estudio en correlación a la Tecnología se obtiene lo siguiente:

Resultados Cualitativos y cuantitativos de estudios transversales previos en correlación al impacto y uso de tecnología.

En el estudio “Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México” realizado en el Municipio de Chihuahua en el año 2015 los resultados en infraestructura y servicios señalan la adecuación de actividades que implican el uso de tecnologías de la información, para la operatividad y correcto funcionamiento de las

PyMes. Dentro de las actividades resaltan: Facturación electrónica,

Acceso a banco por Internet, Ventas Online, Atención a clientes online, Página web en redes sociales, utilización de correo electrónico, Acceso a internet; como parte de los servicios.

Derivado del análisis en dicho estudio respecto al medio ambiente de la empresa, se resalta la preocupación en las ventas, inseguridad y violencia en el entorno, cumplimiento de pago de impuestos, abasto de producto y competencia. En tal sentido, se hace necesario que el empresario asigne recursos financieros e invierta en herramientas tecnológicas que le permita reducir la incertidumbre ante el entorno.

Dentro del estudio “El estrés y su impacto en la productividad” de igual forma realizada en el Municipio de Chihuahua se denota un dato relevante respecto a la composición de los empresarios en cuanto al Nivel de Estudios, en donde un porcentaje amplio del 100%, el nivel de estudios es de bachillerato concluido, Nivel trunco de Licenciatura y Licenciatura terminada. Esto nos arroja información distinguido respecto a la educación obtenida y la familiarización del empresario a la resolución de problemas mediante el uso de las tecnologías de la información como forma natural de acceso a la información.

En el 2017 se lleva a cabo el estudio “Factores que determinan el cierre de la micro y pequeña empresa. Un análisis comparativo entre empresas activas e inactivas. Caso Chihuahua, Chihuahua.” Este estudio nos permite un entendimiento de la relación que existe la adecuación de la tecnología como parte de las causas de cierre de un negocio. Se considera de tipo cuantitativo con un tamaño de muestra de 497 registros de empresas con un 95% de grado de confiabilidad.

Dentro de los factores que predominan para el cierre de los negocios se encuentran principalmente los Factores externos como el incremento de los costos de proveedores, condiciones económicas del país, alza de precios de los combustibles, incremento del tipo de cambio consideran las empresas activas como factores preocupantes que los lleve al cierre del negocio.

Otra de las causas que impacta en el cierre de los negocios según las variables de estudio son los aspectos financieros. La falta de liquidez de las empresas ante un entorno invariablemente competitivo es una preocupación constante en las empresas en el Municipio de Chihuahua.

Estudio “Perfil Tecnológico de la micro y pequeña empresa en Latinoamérica”

En el caso de estudio aplicado al Municipio de Chihuahua se extraen las variables vinculadas a la adecuación del empresario en el uso de tecnologías de la información, obteniéndose los siguientes resultados.

Herramientas Tecnológicas para la realización de actividades

Respecto a la utilización de un medio electrónico como computadora, tablet o herramienta similar, los micro y pequeños

empresarios del Municipio de Chihuahua con un 40% lo utilizan de manera constante, 16% en ocasiones regulares y un 11% en menores ocasiones. Esto nos refleja la incorporación de empresas al uso de herramientas Tecnológicas. Una similar proporción se encuentra el uso de internet en la empresa en un 47% uso constante, 12% uso regular, 10% en menores ocasiones.

La incorporación de cobro con terminal mediante la utilización de tarjeta aunque en menor proporción se ha ido incorporando en los pequeños empresarios en un 19% uso constante, 9% uso

regular, 6% en menores ocasiones, siendo aún un 58% los que no han incorporado esta herramienta para sus ventas al cliente.

Respecto a la utilización de software para el manejo de actividades como contabilidad, inventarios, ventas, manejo del punto de venta se observa un 35 % utiliza estas herramientas de cómputo para las actividades así como un 64% no utilizan estos programas.

En cuanto la variable 5, Resultados del Sistema, item 33 Satisfacción de la empresa, se consideran la incorporación de los siguientes resultados en donde un 54% está muy de acuerdo y un 41% de- acuerdo. Respecto a la satisfacción del desempeño de la empresa de la forma en que actualmente opera, así como las expectativas de crecimiento en el último año en donde se percibe optimismo del empresario.

Un dato relevante es la incertidumbre de cierre en el último año en que el empresario ha considerado existir la posibilidad de que ésta cierre en donde hasta un 48% ha apreciado algún tipo de posibilidad de que esto ocurra.

Discusión

Los resultados obtenidos en el Municipio de Chihuahua a través del estudio transversal permiten identificar la correlación de la adecuación de herramientas de Tecnologías de la información a los empresarios de los diversos sectores de la población.

La preocupación de los empresarios en las actividades señala la adecuación de diligencias que implican el uso de tecnologías de la información para la operatividad y correcto funcionamiento de las PyMes. Resulta inherente que en la era digital, se incorporen herramientas de tecnologías de la información para el correcto funcionamiento.

El estudio enfocado a determinar el impacto del estrés en la productividad obteniendo como resultado un 2.49 en una escala de 0 a 5, siendo 0 Nulo y 5 Alto Impacto, permite determinar que es posible disminuir la incertidumbre y por consecuencia el estrés del empresario, incorporando mayores tecnologías en la realización de las actividades que le permitan desarrollar éstas con mayor certeza, eficiencia, seguridad y eficacia de los resultados.

Dentro de la investigación de los factores que inciden en el cierre de una empresa, aunque bien los factores externos no son controlables por la empresa, es posible estar más preparados si se tiene el acceso inmediato a la información y permita en lo posible realizar

acciones de prevención y de contingencia ante los cambios suscitados en el ambiente, dicho acceso de la información podrá ser posible en la medida que las empresas, independientemente de su tamaño consideren la importancia de considerar para sus procesos la adecuación y utilización de las tecnologías de la información.

En tal sentido es considerable la hipótesis de que un mayor acceso a la información provenientes de fuentes tecnológicas, permite a las empresas mejorar sus condiciones inancieras y económicas, acceder a mejores fuentes de financiamiento e incluso apoyos de convocatorias a fondo perdido, en dónde en la mayoría de los casos no son considerados como fuentes importantes de financiamiento por falta de conocimientos de los mismos y acceso a los medios informáticos para su correcta participación.

En el estudio realizado para medir de manera directa la utilización de herramientas tecnológicas en los micro y pequeños empresarios de Municipio de Chihuahua puede observarse que el uso de tecnología está cada vez más incorporado en éste tipo de negocios. Correlacionando las variables, puede observarse cierta resistencia de un porcentaje considerable a la utilización de éstos, sin embargo la incertidumbre de que los negocios puedan cerrarse por la forma en que operan actualmente puede visualizarse que existe relación con la adecuación de la tecnología.

Conclusiones

En la presente investigación al realizar un estudio transversal de diversas variables permitió ampliar el alcance y el entendimiento de cómo estas tienen correlación con la adecuación del empresario para incorporar en sus negocios las tecnologías de la información y el entendimiento del impacto de éstas en la competitividad de su negocio.

Se concluye que el empresario del Municipio de Chihuahua, resalta el entendimiento de que el uso de tecnologías de la información es un factor relevante no solo para la competitividad sino como parte de las necesidades de una correcta operatividad en las actividades que implican el logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Aunque bien existe resistencia sobre todo de los micro empresas, resaltando la falta de recursos financieros para invertir en innovación y tecnología, es posible esperar la incorporación de estas de

manera paulatina como forma natural respecto a las nuevas formas de poder operar en las organizaciones y las propias legislaciones hacendarias y fiscales en donde obliga al empresario de la pequeña y mediana empresa la necesidad de acceso a tecnologías para el cumplimiento de sus obligaciones.

En la medida que el empresario del Municipio de Chihuahua entienda que aunque bien no considera en su mayoría de forma directa que la Tecnología pudiese ser una de las principales causas de cierre de los negocios, pero que dicho aspecto tiene correlación en las variables que preocupan al empresario de la permanencia de sus negocios, será posible disminuir el grado de incertidumbre.

En tal sentido se hace imprescindible que dentro de las acciones gubernamentales para incentivar las actividades en los distintos sectores económicos del Municipio de Chihuahua se incorpore la sensibilización al uso de Tecnologías de la información, estableciendo los mecanismos de apoyo para que éstos puedan ser incorporados dentro de los negocios.

Referencias

Aguilar, O., Posada, R., & Peña, N. (2016). Análisis sistémico de las Mypes en Chihuahua, Chih., (Santillán, Anchondo, Martínez y Villalobos 2016) (F. Román, Ed.), Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México (Primera, pp. 144–155). México: Pearson Educación, México.

Aguilar, O., Posada, R., & Peña, N. (2016). El Estrés y su impacto en la productividad. Estudio de los Directivos de las micro y pequeñas empresas en México, (Anchondo, Martínez y Villalobos 2016) (F. Román, Ed.), El Estrés y su impacto en la productividad. Estudio de los Directivos de las micro y pequeñas empresas en Chihuahua, Chihuahua (Primera, Capítulo 6, pp. 68-77). México: Pearson Educación, México.

Aguilar, O., Posada, R., & Peña, N. (2017). Factores que determinan el cierre de la micro y pequeña empresa, un análisis comparativo entre empresas activas e inactivas., (Anchondo, Martínez, Medina y Prieto 2017) (F. Román, Ed.), Factores que determinan el cierre de la micro y pequeña empresa, un análisis comparativo entre empresas activas e inactivas. Caso Chihuahua, Chihuahua (Primera, Capítulo 6, pp. 86-96). México: Pearson Educación, México.

Bonzini, M., Bertu', L., Veronesi, G., Conti, M., Coggon, D., & Ferrario, M. M. (2015). Is musculoskeletal pain a consequence or a cause of occupational stress? A longitudinal study. International Archives of Occupational and Environmental Health, 88(5), 607–12. http://doi.org/10.1007/s00420-014-0982-1

Bolívar, J. M. (2015). Productividad personal: Aprende a liberarte del estrés con GTD. CONECTA.

CONEVAL. (2015b). Informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social 2015: Chihuahua

González Ramírez, M. T., & Landero Hernández, R. (2007). Factor structure of the Perceived Stress Scale (PSS) in a sample from Mexico. The Spanish Journal of Psychology, 10(1), 199–206. http://doi.org/10.1017/S1138741600006466

Greenspan. (1993).

Heikkilä, K., Nyberg, S. T., Theorell, T., Fransson, E. I., Alfredsson, L., Bjorner, J. B., Kivimäki, M. (2013). Work stress and risk of cancer: meta-analysis of 5700 incident cancer events in 116,000 European men and women. BMJ (Clinical Research Ed.), 346(February), f165. http://doi.org/10.1136/bmj.f165

Heraclides, A. M., Chandola, T., Witte, D. R., & Brunner, E. J. (2011). Work Stress , Obesity and the Risk of Type 2 Diabetes : Gender-Specific Bidirectional Effect in the Whitehall II Study. Obesity, 20(2), 428–433. http://doi.org/10.1038/oby.2011.95

Hernández, I. V. (25 de Noviembre de 2010). Expansión. Recuperado el 2016, de http://expansion.mx/mi-carrera/2010/11/25/empresarios-mexicanos-bajo-estres http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/548-errores-mas-comunes-del-empresario-pyme

INEGI. (2014). Censos Económicos 2014. Recuperado el 5 de julio de 2015, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx

Meza, H. (13 de 05 de 2014). FORBES México. Recuperado el 7 de 04 de 2016, de http://www.forbes.com.mx/burnout-y-si-se-quema-el-fusible-del-ceo/

Rubén Edel Navarro, A. G. (2007). Clima y compromiso organizacional. Edición electrónica gratuita.

Sepúlveda, A. M. (7 de 05 de 2007). Clima organizacional y estrés laboral asistencial (Burnout). Santiago, Chile. Zamorano, E. (1997). Las causas del fracaso en las empresas. Grijalva

Von Bertalanffy, L. (1976). Teoría general de los sistemas: fundamentos, desarrollo, aplicaciones. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de https://archivosociologico.files.wordpress.com/2010/08/teoria-general-de-los-sistemas-ludwig-von-bertalanffy.pdf



ESTUDIOS EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Volumen 1
Septiembre – Agosto 2017 I No.3
ISSN: 2594-1674